PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

目　录

总序 1

1. 拿起经济学之剑——经济学的作用 1
2. 经济学的道德与不道德——实证方法与规范方法 5
3. 假设、理论与现实——假设的作用 9
4. 法国包税制的教训——经济制度的作用 13
5. 圈地运动的历史功绩——产权的重要性 17
6. 谁言寸草心，报得三春晖——机会成本 21
7. 最后一名乘客的票价——边际分析法 25
8. 厨师不做家务——比较优势与贸易 29
9. 人死画值钱——价格的决定 33
10. 价格大战面面观——价格竞争 37
11. 农产品保护价的利弊——支持价格 41
12. 票贩子屡禁不止的原因——限制价格 45

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

13. 税收可以禁毒吗?——价格机制的局限性 49
14. 英国商人的失算——消费欲望与需求 53
15. 汽车市场难启动——购买能力与需求 57
16. 薄利多销与谷贱伤农——需求弹性与总收益 61
17. 彩电的由短缺到过剩——供给与供给弹性 65
18. 谁为奢侈品税收付出代价——弹性与税收归宿 69
19. 信子裙和大岛茂风衣——效用理论 73
20. 我为什么不买某种报——消费者剩余 77
21. 红旗车的悲剧——炫耀性消费 81
22. 中美老太太的购房观比较——住房投资 85
23. 莫把教育当消费——人力资本投资 89
24. 经济学家话婚姻——家庭的经济分析 93
25. 言利必有义——企业经营目标 97
26. 自动信件分拣机的喜与忧——技术效率和经济效率 101
27. 如何投资才有利——现值与贴现 105
28. 读张平的《抉择》——经济学中的机会主义 109
29. 庞大的军队必胜吗?——X 效率理论 113
30. 三季稻不如两季稻——边际产量递减规律 117
31. 王永庆的成功之路——规模经济 121
32. "下海"明智吗?——会计成本与经济成本 125
33. 客源不足的航空公司如何维持——固定成本与可变成本 129
34. 市场营销的理论基础——市场结构 133

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

35. 大型养鸡场为什么赔钱——完全竞争市场 137
36. 曼昆的《经济学原理》为什么畅销——产品差别与垄断竞争 141
37. 日本冰箱市场的由冷转热——创新的含义 145
38. 是是非非话微软——垄断的利弊 149
39. 德比尔公司为什么要作广告——垄断与无保障垄断 153
40. 民航机票定价的另一种思路——歧视价格 157
41. 欧佩克不再风光——寡头勾结分析 161
42. 小老板该给工人付多少工资——工资的决定 165
43. 彩票的另一面——劳动供给的决定 169
44. 靓男俊女收入高——个人收入差别的原因 173
45. 美国老板赚多少钱——企业家收入与激励机制 177
46. 周扒皮与王善人——效率工资的作用 181
47. 做蛋糕与分蛋糕——收入分配与经济发展 185
48. 福利国家的困境——平等与效率 189
49. 换个角度看《威尼斯商人》——经济中的风险与防范 193
50. 囤积居奇新解——投机的作用 197
51. 买空卖空求稳定——期货市场的作用 201
52. 双赢的汽车保险——保险的经济理论 205
53. 二手汽车市场——信息的不对称性 209
54. 老太太买菜——信息与搜寻成本 213
55. 当火车驶过农田的时候——外部性与市场失灵 217
56. 经济学家话灯塔——公共物品与市场失灵 221

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

57. 买卖排污权的合理性——外部性的消除 225
58. 一九九八年大水灾的教训——市场经济中政府的作用 229
59. 跑“部”进京的背后——寻租理论 233
60. 哈韦路假设的破产——公共选择与政府失灵 237

后记 241

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济学是研究资源配置的。经济学正是要说明如何通过成本与收益的比较把资源用于最有效的用途，即实现资源配置的最优化。

1. 拿起经济学之剑

——经济学的作用

1984—1993年间，美国得克萨斯州的三一大学邀请了13位诺贝尔经济学奖获得者讲述个人成长的经历。1985年获奖者弗朗科·莫迪利亚尼的演讲是从这样一个故事开始的：

外科医生、工程师和经济学家争论谁的职业历史最悠久。外科医生说，创世纪之初，上帝取下亚当的一根肋骨创造了夏娃，这才有了世界。能从亚当身上取下肋骨的当然是外科医生。外科医生的历史最长。工程师说，上帝在创造亚当与夏娃之前，先把陆地和海洋分开。此事必为工程师所为。工程师当然先于外科医生。经济学家说，在上帝创造世界之前，宇宙处于混沌状态，能使世界如此混乱的只有经济学家。还有哪种职业的历史长于经济学家呢？

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

这故事是讽刺经济学家的，但也并不全错。的确有一些经济学家以“经邦济世”者自居，为世界设计了一个又一个乌托邦方案，并用强制的方法来实施，结果给社会带来混乱，甚至毁灭性灾难。18世纪初，英国的重商主义者约翰·劳按自己的理论在法国创建了以不动产为担保发行纸币的银行，引起前所未有的汇兑投机、交易所狂热和大规模商业投机，结果该银行破产，法国经济陷入混乱。路易十四时的财政大臣柯尔培尔推行重商主义政策也破坏了法国的农业和经济。近代史上经济学家给社会带来的最大灾难是计划经济的由空想到现实。可见经济学家使社会混乱之说绝非空穴来之风。

但如果把经济学家的作用仅仅归结为制造混乱，那就言过其实了。如果经济学是这样一种“邪教”，它早就消亡了。经济学被尊称为“社会科学的皇后”，说明它是非常有用的。

经济学是研究资源配置的。资源是稀缺的，把资源用于某种用途就要放弃其他用途。经济学正是要说明如何通过成本与收益的比较把资源用于最有效的用途，即实现资源配置的最优化。个人、企业、社会都面临这个问题。对个人来说，提供生产要素（资本与劳动）所得到的收入是资源。收入如何分为消费和储蓄，如何用储蓄投资，都属于资源配置。实现一生收入与享受最大化就是资源配置最优化。对企业来说，如何用有限的资金购买不同生产要素并生产不同产品，以实现利润最大化，也是资源配置最优化问题。对社会而言，资源配置最优化

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

就是如何用现有资源实现社会福利最大化。经济学研究的主题与人们的生活密切相关，这正是经济学有用的基础。

那么，是不是研究了经济学就一定能实现资源配置最优化呢？经济学家中真正实现了自己资源配置最优化，即赚了大钱的人是有的。李嘉图和凯恩斯都是理论结合实际的“大款”经济学家。但精通理论而经营失败的经济学家也大有人在。提出创新理论的美国经济学家熊彼特曾担任过奥地利一家银行的总裁，结果银行破产，以至于他到哈佛大学任教后还要偿还债务。近年来以提出期权定价理论而获 1997 年诺贝尔经济学奖的美国经济学家斯科尔斯和默顿曾以经营对冲基金而大赚其钱，被称为“最富有的诺贝尔奖得主”。但无情的商海使他们在 1998 年遭受惨重损失。在我们现实中，“下海”淹死的经济学家也不乏其人。

经济学研究资源配置最优化并不是教人一套可以立竿见影的致富术。世界上声称传授致富术者都是有意或无意的骗子。经济学不是骗人术。凯恩斯说：“经济学的理论并未提供一套立即可用的完整结论。它不是一种教条，而是一种方法、一种心灵的器官、一种思维的技巧。它帮助拥有经济学的人作出正确的结论。”这就是说，经济学的作用是提供一套分析资源配置问题的工具与方法。借助于这套工具与方法，你可以分析现实中遇到的各种问题，并得出指导行为的结论。读了这本书你一定会对这一点有所领悟。

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

一个优秀的经济学家未必是一个理财能手、成功的企业家或政府官员；但一个理财能手、成功的企业家或政府官员一定要懂一点经济学。拿起经济学之剑，你才能勇往直前，所向披靡。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

实证方法是人们客观地认识世界的工具，完全可以抛开价值判断。从这个意义上说，经济学是不涉及道德问题的。

2. 经济学的道德与不道德

——实证方法与规范方法

价值规经济学纵横谈 F069.9 T029

经济学是否涉及道德问题一直是中外经济学家争论的中心之一。一些经济学家强调“经济学本身不谈道德”。另一些经济学家则把这种观点称为“经济学的道德误区”，强调经济学的“人文关怀”。经济学应不应该涉及道德问题呢？这涉及到经济学的方法论问题。

方法论是个令人望而生畏的名词。哲学家对方法论的解释和争论往往使外行人困惑。用最通俗的话说，方法论是人们认识世界的方法。我们这里所说的方法论就是经济学家认识世界、分析经济问题所用的方法。

理解经济学方法论的关键是区分实证分析和规范分析。

实证分析是排斥价值判断，只客观地研究经济本身的内

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

在规律，并根据这些规律预期经济行为的后果。这就是研究经济学的实证方法。规范分析是以一定的价值判断为基础，以此为依据评价经济现象并制定相应政策。这就是研究经济学的规范方法。

实证方法与规范方法的根本区别是对价值判断的态度。实证方法排斥价值判断，而规范方法以价值判断为依据。价值判断是对经济行为社会价值的评价，即对某种经济现象好还是坏的看法。大而言之，可以是对一种经济体制的评价；小而言之，可以是对某种具体经济现象或行为的评价。价值判断属于社会伦理学范畴，有强烈的主观性。不同的人对同一经济现象或行为会有完全不同的价值判断。经济学的道德与不道德实际上就是是否涉及价值判断，因为价值判断正是道德问题的基础。

实证方法排斥价值判断，也就不涉及道德问题。经济现象有其内在客观规律。实证分析要解决"是什么"的问题，即要确认事实本身，研究经济本身的规律，分析经济变量之间的关系。经济规律是客观的、不以人的意志为转移的。研究这些规律应该像研究物理与化学一样抛开价值判断。实证方法是人们客观地认识世界的工具，完全可以抛开价值判断。从这个意义上说，经济学是不涉及道德问题的。

19世纪之前，经济学被作为一门以某种价值判断为基础的道德科学。此后经济学家开始了经济学实证化的努力过程，

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

力图摆脱价值判断，使经济学成为一门像自然科学一样的科学。经济学在这条路上取得了突破性进步，深化了人们对经济世界的认识，得出了许多有意义的理论。1968年瑞典中央银行决定设立纪念诺贝尔经济学奖正是对经济学实证化的肯定。用实证方法研究经济学仍然是当前经济学的主流。经济学家在认识世界时要客观、冷静，经济学不涉及道德问题无可厚非。

但是，经济学还要帮助人们改善（而不是改造）世界，运用于政策制定。经济学的目的应该是社会经济福利的最大化，即所有人的效用最大化。效用是主观的，取决于个人的价值判断。一个社会的福利最大化当然也不能脱离价值判断。从这种意义上说，经济学又离不开道德问题和规范分析。

经济学有认识世界与改善世界的双重任务。在认识世界时，应该以客观的态度来分析，这就是经济学的不道德。制定政策是以对经济本身客观规律的认识为基础的，但一项正确的政策离不开价值判断。这就是经济学的道德。实证分析与规范分析，道德与不道德并不绝对排斥，要看解决什么问题，用在什么地方。

那种认为经济学离不开道德问题，反对实证分析的观点并不正确。比如我们研究经济增长的规律完全可以超脱价值判断。经济增长率和影响这种增长率之间的因素（劳动、资本、技术）之间的关系是客观的。研究这个问题时完全可以不涉及

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

价值判断或道德问题，得出适用于各个社会的客观规律。“科技是第一生产力”与道德显然无关。这时经济学是实证的，不道德的。但在制定一个社会的经济增长政策时，就要考虑增长的目标，增长与社会福利等有关的价值判断问题。这时经济学是规范的、道德的。

经济学与人们的利益太密切了。利益格局的决定有强烈的价值判断色彩。因此，经济学超脱价值判断，不涉及道德的观点难以被接受。这也是不断有人就道德问题向主流经济学提出挑战的原因。把经济学本身与经济学的运用分开，把客观规律的探讨与规律的运用分开，你就知道，其实经济学道德与不道德本身并不是一个真问题。我们应该要探讨的不是经济学道德与否，而是什么情况下要坚持客观、公正的态度，什么情况下要有人类关怀。这样经济学才不会陷入道德的误区。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

假设是一种使现实简单化的方法，它抓住本质性特征，而忽略了其他关系不大的细节，这是认识世界的正确方法。

3. 假设、理论与现实

——假设的作用

在美国经济学界流传这样一个故事。茫茫沙漠中，烈日当头。几个饥渴交迫的学者由于没有工具，面对一堆罐头食品与饮料一筹莫展。于是，他们讨论如何开启罐头。物理学家说：给我一个聚光镜，我可以用阳光把罐头打开。化学家说：给我几种化学药剂，我可以利用它们的综合反应来开启罐头。经济学家则说：假如我有一把开罐刀……

在人们听来，这个故事显然是讽刺经济学家的，因为经济学家在分析问题时总是从假设如何如何开始，但这种假设有时在现实中并不存在。这就让人觉得经济理论远离现实。正如沙漠中没有开罐刀，而经济学家的解决方法却是从“假如我有一把开罐刀”开始，由此得出的方法又有什么用呢？

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

但在经济学家看来，这个故事说明了假设在形成理论中的作用，以及假设、理论和现实之间的关系。其实，任何一门科学的研究都是从假设开始的。科学思考的艺术——无论在物理学中、生物学中，还是经济学中——就是决定作出什么假设。

作出假设的目的首先在于抓住所研究问题的中心，从而能得出有意义的结论。一个经济问题涉及的因素很多，但某种经济理论只能研究几种最主要因素之间的关系。在进行这种研究时就要假定其他因素不变。或者说，经济学家研究经济问题实际是分析各种经济变量之间的相互关系。但每一个问题涉及的经济变量都很多，作出假设正是把某些变量作为既定的，只研究几个变量之间的关系。否则在一大堆复杂的变量中很难把握本质。例如，人类行为的动机是多种多样的，但在经济学中假设人是经济人，他们在从事经济活动时目的是为了个人利益最大化。这个假设排除了个人还可能有的其他目标，使事情简单化。从这个假设出发，经济学家分析消费者和生产者的行为，得出了许多有意义的结论，可用于认识世界和指导我们的行为。

那么，假设是否都不现实呢？实际上假设与现实在总体上是一致的。以经济人的假设来说，我们并不否认人在行为时也有仁慈、同情等目标。我们也为各个社会不同历史时期中毫不利己、专门利人的英雄所折服。但对于绝大多数人的绝大多数情况而言，为自己的利益从事各种活动是正常情况。司马迁

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

《史记·货殖列传》中所引用的“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往”可谓对人这一本性的高度概括。同样，经济学家对打开罐头的讨论从有一把开罐刀的假设开始，对绝大多数情况是正确的，人在沙漠毕竟是特例。

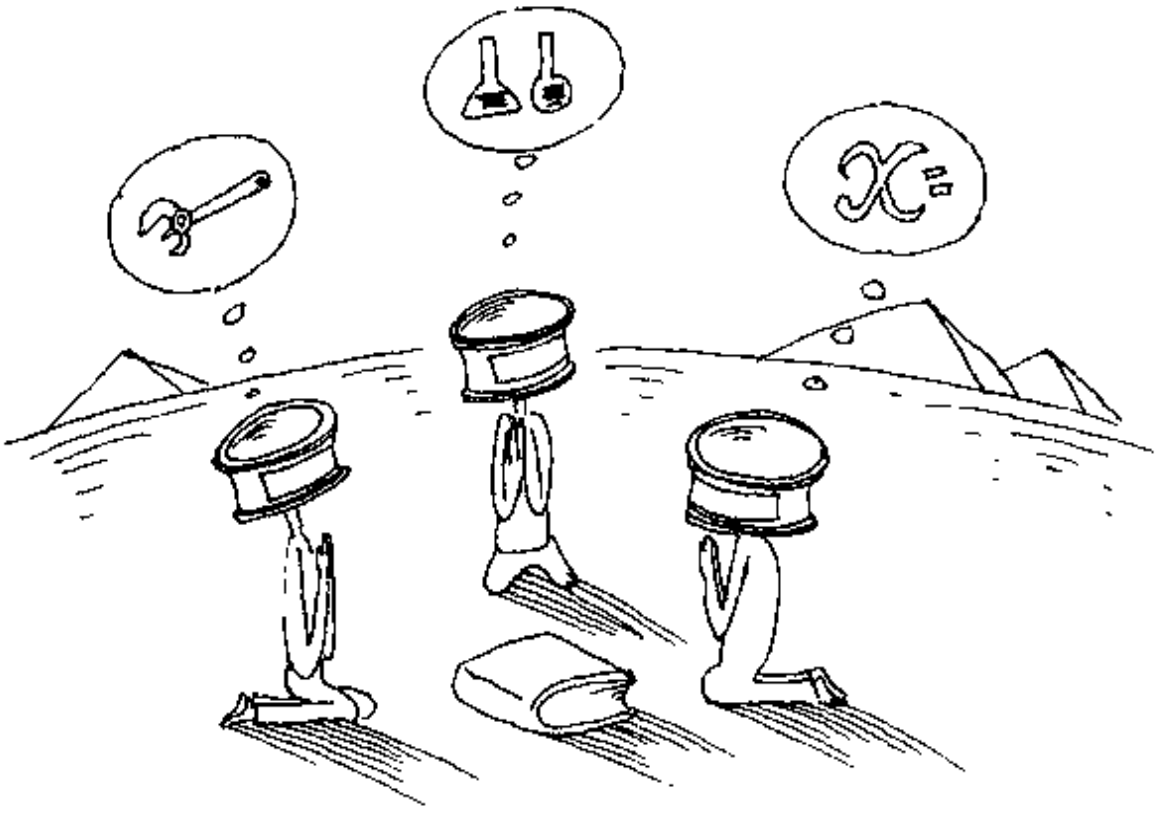
假设是一种使现实简单化的方法，它抓住本质性特征，而忽略了其他关系不大的细节，这是认识世界的正确方法。其实我们经常使用这种方法。例如，生物课中教员用的人体模型并不是真人的复制品，只是简化的人体，只包括有关的主要器官。它与现实的人不同，是人体本质的一种简单化概括，但对我们认识人体生理机能极为有用。经济人的假设和这种简化的模型人体一样，有助于我们认识经济世界的内在规律。

一定的假设是某个理论存在的前提条件，因此在运用某种理论时要考虑这一理论所依据的假设条件是否具备。不能把任何一种理论作为放之四海而皆准的绝对真理。离开具体假设条件的真理是没有的，任何真理都是有条件的。在运用某种理论时一定要考虑它所依据的假设条件是否存在，绝不能教条主义地照搬。例如，在正常情况下，经济人的假设是正确的，以此为假设条件所设计的激励机制也就是适用的。但在国家受到外敌人侵的情况下，人们可以为了保卫祖国而放弃自己的一切，甚至牺牲生命。这时利己的动机退居次要地位，我们就不能用以经济人假设为前提的激励机制来鼓励人们去与外敌斗争。我们这本书所介绍的经济理论大多是以发达国家市场经

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

济为前提的，是否适用于我国还要看我们是否具备某些条件。但由于我国正在建立市场经济，论述市场经济规律的经济学对我们还是有意义的。

在不具备任何工具的沙漠中，经济学家说“假如我有一把开罐刀”，的确有点迂腐。但作为一种开启罐头的理论，从这个假设开始是正确的，无非不适用于没有开罐刀的沙漠而已。这个故事的真实含义应该是说，从假设条件开始是经济学家的职业习惯。我们学习经济学，像经济学家一样思考问题，也要习惯于这种方法。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济制度是规范人们经济行为的规则。美国经济学家诺思等人指出，经济增长的关键是"路径依赖"，即建立一套有利于经济增长的制度。

4. 法国包税制的教训

——经济制度的作用

从17世纪末开始，法国采取了重商主义者柯尔培尔建议的财政政策，实行包税制。包税制就是各地实行税收包干，交够了中央政府的，剩下就是自己的。这种依靠地方势力保证中央财政收入的方法的确简单，但这种制度强化了地方利益，结果各地实行地方保护主义，关卡林立、市场分割，阻碍了法国国内统一市场的形成和经济发展。在这种情况下，法国工商业者提出了"让他过去，不要用关卡来卡他"的口号。这就是"自由放任"(Laissez－faire)的真正含义。

包税制是一种经济制度，包税制的实施对经济发展起阻碍的作用。这使我们不得不考虑这样一个问题：什么是经济制度？经济制度有什么重要作用？

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

经济制度或简称制度是规范人们经济行为的规则。人们在一定的制度下进行经济活动，也就是按规则行事，这就正如打桥牌时按规则叫牌、出牌一样，所以，制度就是游戏规则。经济制度包括有形的制度，如产权制度、专利制度、契约制度、报酬制度等，也有无形的制度，如社会习俗等。社会能以立法的形式直接影响的是有形的制度。

制度在经济中规范了人们的行为，告诉人们什么可以作，什么不可以作，这是经济正常运行所必须的。制度还可以减少经济活动中的成本，例如，产权制度与货币制度减少了交易成本，提高了经济效率。更重要的是制度为人们从事经济活动提供了一种刺激。

人是经济人，或称理性人。这就是说，人从事经济活动的直接目的是个人利益的最大化。人的行为是对客观环境一种有意识的反应，给人一种刺激，人就会作出相应的反应。例如，生产者对价格上升这种刺激的反应就是增加供给，因为这样作是有利于利润最大化的。制度把人的行为与客观刺激联系起来，保证了人从自己的理性行为中得到应得的利益。所以，在引导人的经济行为方面，制度是极其重要的。

法国的包税制之所以引起关税林立、市场分割的地方保护主义，就是因为在这种制度下地方政府可以通过多设税卡、乱收费而增加自己所能支配的收入，实现利益最大化。有什么制度就会有什么行为。制度引导人们的行为是因为人会对某

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

种制度作出合乎理性的反应。而且，无论在什么条件下，同样的制度会引起同样的结果。

1980年我国财政体制实行“分灶吃饭”，“划分收支、分级包干、分成比例一定5年不变”，这类似于当年法国的包税制，所以也引出各地关税林立、地方保护主义盛行的结果。据《文汇报》1988年5月12日报道，从闽北到上海的毛笋运输线上关卡林立、苛捐杂税多达几十种，闽北只卖4角钱一公斤的毛笋到上海变为2元多。当时各种乱上投资、保护地方市场正是这种财政包干制的结果。在这种制度下地方政府实行保护主义是一种理性行为，是对这种制度的合理反应。错误不在于地方政府的行为，而在于制度本身。

有时候，制度的出发点是好的，但没有考虑到人们可能会作出的反应，引起了不利的结果。例如，价格双轨制是想用渐进式方法来实现价格改革，但在其他制度不健全的情况下引起相当严重的“官倒”、“卖批文”等腐败现象。

过去许多经济学家认为，经济进步的关键因素是资本增加和技术进步。但美国经济学家诺思等人指出，增长的关键是“路径依赖”，即建立一套有利于经济增长的制度。没有这种制度，资本与技术都是无用的。许多发展中国家资本积累并不低，又引进了外资与先进技术，但经济并没有起飞，正是缺少这样一套制度。没有有限责任制的公司制度，资本难以得到有效运用，没有保护发明者利益的专利制度，不会有技术创新。

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

制度是经济活动的前提，也是经济增长的出发点。近代市场经济的进步不是起源于产业革命，而是起源于私有产权制度的确立。

经济学家把制度作为一种公共物品。市场经济本身产生了对制度的需求，但不会自发产生制度的供给。制度要由政府来提供。因此，市场经济中，政府的作用首先不是从事经济活动（例如经营企业或投资），而是制定制度并保证制度的实施。如果把经济活动比作一场足球赛，政府不是运动员而是裁判员。政府定位错误，制定的制度不合理或有制度而不实施，是经济落后以致混乱的基本原因。

法国经济曾长期落后于美、英、德，其原因正在于类似包税制这样错误的制度。但愿我们不要重复法国的悲剧。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

只有存在产权，交易各方才会力求降低交易费用，使自己所拥有的资源达到最大化。

5. 圈地运动的历史功绩

——产权的重要性

16—18 世纪，英国发生了大规模的圈地运动。资产阶级化的大地主把原来属于农民公有的土地占为己有，从事商业化养羊。空想社会主义者莫尔称这是一个“羊吃人”的罪恶时代。但现代经济学家认为，产权是市场经济最重要的制度基础。而圈地运动的意义正在于确立了私人产权。

产权又称财产权，指拥有某种财产的权力。产权是一个法律概念，完备的产权包括使用权、决策权、收益权和让渡权。使用权是在法律所允许的范围内以各种方式使用财产的权力，决策权是改变财产形状与内容的权力，收益权是在不损害他人的条件下享受从财产中所获得的各种利益的权力，让渡权是通过出租把收益转让给别人或出卖财产的权力。

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

产权的特征是排他性和可转让性。排他性指只有一个惟一的所有者（个人或组织），从而排除了其他人拥有这种财产的权力。这就保证了所有者可以最有效地使用属于自己的财产，并从中获得全部收益。可转让性指可以通过市场的讨价还价过程进行产权的自由转让。

产权是一种有责任的权力，任何一种产权都要受到法律或经济规定的约束，不能为所欲为。例如，不能用自己的财产从事有害于他人和社会的事情，不能浪费自己拥有的土地等等。

产权的重要性是与交易费用的存在相关的。交易费用指市场交易中用于谈判、签约和履约的所有支出。如果没有交易费用，无论有没有产权，只要存在完全竞争可以进行自由交易，社会的资源配置就可以实现最优。但现实中没有交易费用就如同世界上没有摩擦力一样不现实。因此，在存在交易费用的现实世界中产权制度安排对经济效率有至关重要的影响。这就是说，只有存在产权，交易各方才会力求降低交易费用，使自己所拥有的资源达到最大化。

圈地运动之前，土地是农民的公有资源，即人人有份，但并不属于哪一个人。每个人都有使用草地放牧的权力，但不属于任何一个人，每个人都不关心草地的维护。这样，每个人都会从自己个人利益最大化出发尽量在草地上多放牧，但不会维护草地，因为个人无法得到维护草地的全部好处，任何人都

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

可以搭便车从别人的维护草地获益。这样，草地就会由于过度放牧没有维护而退化，甚至荒芜。这被称为“公有地的悲剧”。

如果没有交易费用，可以由所有公有地的拥有者进行谈判，最后达成共同维护草地的协议，规定每个人的义务。但是由于所有者太多，他们要达成并履行这种协议的交易费用高到不可能的地步。所以，在存在交易费用时无法通过协议来消除公有地悲剧。这样，解决公有地悲剧的方法就是由一个人以暴力手段或其他方法把这块公有地占为私有，建立私人产权。草地的惟一所有者可以得到草地的全部收益，他会关心草地的有效使用与维护。其他人或有偿租用草地，或当这个所有者的雇工。这样，产权就提高了效率。

产权的确立之所以能提高经济效率，关键在于降低了交易费用。在以上的例子中，要使所有人达成协议是不可能的，但一个人所拥有就不用谈判了。同时产权提供了激励。草地的惟一所有者会通过分工和专业化，以及引进改良草地的技术，进行投资，来提高草地的效率，其收益完全由自己获得。在公有地的情况下，任何一个人都没有这种激励。

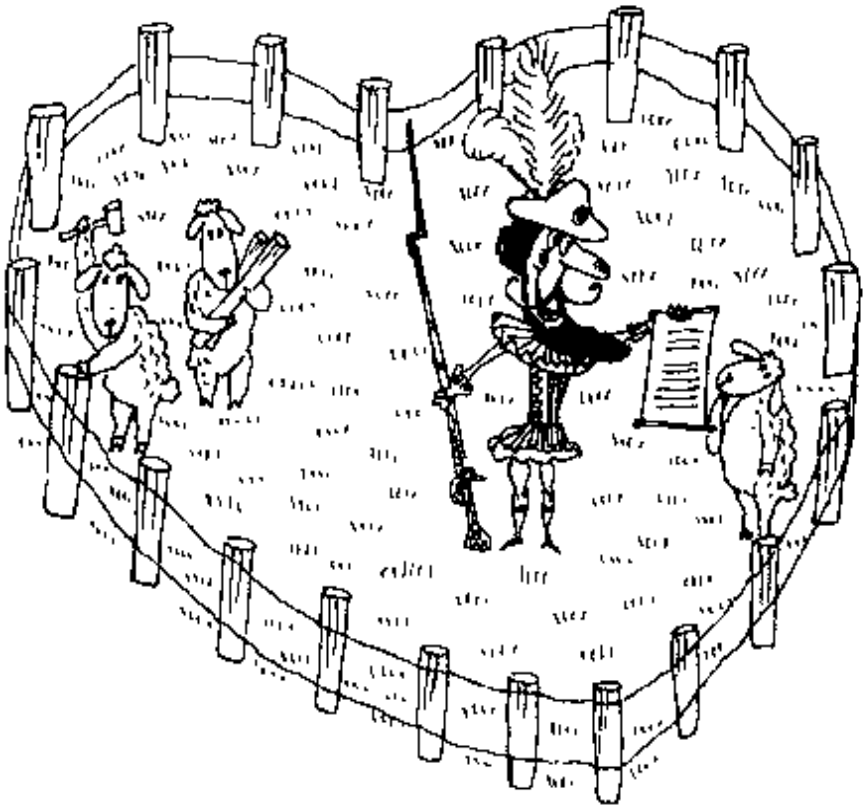
人是利己的经济人，产权制度可以保护个人的利益，使利己得以按有利于整个社会的方式实现。草地的惟一所有者有效地利用草地的作法既实现了他个人的利益，又有利于社会。所以，产权制度是经济增长的基本制度前提，现代社会的进步正是从圈地运动这样的私有产权建立开始的。市场经济的前

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

提是私有产权的建立。从这种意义上说，私有制是市场经济的本质特征。私有制与市场经济是不可分的。整个市场经济活动的基础是私有制。

从建立私有产权的意义上说，无论怎样评价圈地运动的历史功绩都不会过分。圈地运动是通过暴力来实现的，资产阶级化的大地主用暴力把公有牧场的农民赶出去的行为，确实给许多农民带来了苦难。但没有这个过程，公有地早已无法养活这些农民，英国也没有繁荣的今天了。

圈地运动的历史进步意义是以千百万人的流离失所为代价的。但是，在历史进步之后，那些当初的受害者及其子孙也享受到了这种历史进步的成果。今天英国普通人的生活不知比圈地运动前他们的祖先强了多少倍。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

资源有多种用途，当把它用于一种用途时就要放弃其他用途，这种所放弃的用途就是用于某种用途的机会成本。

6. 谁言寸草心，报得三春晖

——机会成本

如果你问一个家长，把一个孩子抚养到大学毕业要花多少钱，他会一笔一笔地给你算。例如，每年生活费多少，教育费多少，医疗费多少，其他支出多少，等等。有人估算了一下，按北京中等生活水平大致每年要 1 万元，如果 22 岁大学毕业，抚养一个孩子约为 22 万元左右。这是抚养一个孩子的直接货币支出，但它是抚养一个孩子的全部成本吗？读了本文你会知道，这种算法并不全面。

经济学家认为，资源是稀缺的、有限的。把资源用于一种用途就要放弃其他用途。世界上没有白吃的午餐，这就是说，你要在资源可供选择的几种用途之间权衡利弊作出选择。或者换个说法，为了得到某种东西就必须放弃其他东西。例如，

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

你有 2 小时业余时间(有限的资源),可用于看一场电影或读一本书(可供选择的两种用途),为了得到看一场电影的享受就必须放弃读一本书的乐趣。经济学家把为了得到某种东西而放弃的其他东西称为得到某种东西的机会成本。

资源有多种用途,当把它用于一种用途时就要放弃其他用途,这种所放弃的用途就是用于某种用途的机会成本。或者换个说法,用资源去获得一种收入时,要放弃其他可能得到的收入,这种所放弃的收入就是获得的收入的机会成本。例如,你有一笔 10 万元的钱,存入银行可获利息 5000 元,投入股市可获利 1 万元。如果你把这笔钱存入银行得到 5000 元的利息,机会成本就是不投入股市所放弃的 1 万元。

在理解机会成本这个概念时要注意这样几点。第一,机会成本可以用货币来表示,但并不是实际货币支出或损失,仅仅是一种观念上的支出或损失。在上面的例子中,把钱存银行得到利息的机会成本你并没有实际支出,也不是你的钱少了。第二,当一种资源有多种用途时,机会成本是最大可能放弃的收入。例如,如果你的 10 万元有三种用途,各有不同收入:存银行利息 5000 元,投入股市收入 1 万元,开商店获利 2 万元。这时存银行获利 5000 元的机会成本就是 2 万元,而不是 1 万元。第三,如果资源没有多种用途,就不存在机会成本。例如,如果你的 10 万元只能存银行,不能投入股市、经商或其他用途,机会成本就是零。第四,其他人的活动也会给你带来机会成本。例

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

如，你想投资于经商，但别人投资后你无法投资，他赚到 2 万元的机会成本是你不能赚到的 2 万元。

机会成本是一个非常有用的概念，它有助于我们作出理性决策，这就是说，当你作出一项决策时，不仅要考虑得到了什么，而且还要考虑放弃了什么。比如你把钱存入银行时不仅要想到得到了 5000 元利息，而且还应想到为此而放弃的经商赚到的 2 万元。用机会成本进行分析时，把 10 万元钱存入银行显然不是理性决策。经济学家说，作出选择或决策的原则是最大化，比较一种决策的成本与收益是确定是否最大化的方法，但在这种成本中应该包括机会成本。

知道了机会成本的概念，你就会明白抚养一个孩子的全部成本决不仅仅是实际的货币支出 22 万元，还应该包括父母为抚养孩子所放弃的东西，换言之，抚养孩子的全部成本等于实际货币支出和机会成本。这种机会成本包括父母所付出的辛劳，以及为了抚养孩子所放弃的收入。如果说辛劳难以货币化，那么，所放弃的收入还是可以计量的。例如，一个母亲为了孩子放弃了上大学的机会，由此一生中少收入了 10 万元，那么，这 10 万元就是抚养孩子的机会成本。仅加上这一项，抚养孩子的成本就达 32 万元了。如果把父母为抚养孩子放弃的各种机会、所受的辛劳、所放弃的享受都折算为货币，机会成本就非常大了。

不同家庭希望生育的孩子数量与机会成本相关。高文化、

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

高收入家庭的孩子少，正是因为他们抚养孩子的机会成本高。低文化、低收入家庭孩子多，也与机会成本低相关。一个当总经理的母亲和一个做家庭妇女的母亲为抚养孩子所放弃的收入，即机会成本，肯定不同。所以，提高母亲的素质，给女性提供更多更好的工作机会，会增加抚养孩子的机会成本，无疑有利于人口出生率的下降。

“谁言寸草心，报得三春晖”。这句名诗是说父母对子女恩重如山，这份恩情是无法偿还的。当然，父母抚养子女并不求回报，但作子女的敬孝父母应该是天经地义。我想这句诗每个人都不陌生，但你知道了机会成本这个概念，知道了抚养子女巨大的机会成本，是不是对这句诗理解更深刻了？

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

自变量(生产要素)变动量与因变量(产量)变动量之间的关系反映了生产中的某些规律。分析自变量与因变量之间的关系就是边际分析法。

7. 最后一名乘客的票价

——边际分析法

从杭州开往南京的长途车即将出发。无论哪个公司的车，票价均为 50 元。一个匆匆赶来的乘客见一家国营公司的车上尚有空位，要求以 30 元上车，被拒绝了。他又找到一家也有空位的私人公司的车，售票员二话没说，收了 30 元，允许他上车了。哪家公司的行为更理性呢？乍一看，私人公司允许这名乘客用 30 元享受 50 元的运输服务，显然亏了。但如果用边际分析法分析，结果则不然。

说起“边际”这个词，许多人觉得有点神秘，其实说透了你就知道，你经常也会不自觉地用这个概念来分析问题。

经济学研究经济规律也就是研究经济变量相互之间的关系。经济变量是可以取不同数值的量，如通货膨胀率、失业率、

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

产量、收益等等。经济变量分为自变量与因变量。自变量是最初变动的量，因变量是由于自变量变动而引起变动的量。例如，如果研究投入的生产要素和产量之间的关系，可以把生产要素作为自变量，把产量作为因变量。自变量（生产要素）变动量与因变量（产量）变动量之间的关系反映了生产中的某些规律。分析自变量与因变量之间的关系就是边际分析法。

“边际”这个词可以理解为“增加”的意思，“边际量”也就是“增量”的意思。说的确切一些，自变量增加一单位，因变量所增加的量就是边际量。比如说，生产要素（自变量）增加一单位，产量（因变量）增加了2个单位，这因变量增加的两个单位就是边际产量。或者更具体一些，运输公司增加了一辆汽车，每天可以多运200名乘客，这200名乘客就是边际量。边际分析法就是分析自变量变动一单位，因变量会变动多少。

经济学家提出“边际”和“边际分析”的概念不是故弄玄虚，而是为了作出更正确的决策。经济学家常说，理性人要用边际量进行分析就是这个道理。

我们可以用最后一名乘客的票价这个例子来说明边际分析法的用处。当我们考虑是否让这名乘客以30元的票价上车时，实际上我们应该考虑的是边际成本和边际收益这两个概念。边际成本是增加一名乘客（自变量）所增加的成本（因变量）。在我们这个例子中，增加这一名乘客，所需磨损的汽车、汽油费、工作人员工资和过路费等都无需增加，对汽车来说多

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

拉一个人少拉一个人都一样，所增加的成本仅仅是发给这个乘客的食物与饮料。假设这些东西值 10 元，边际成本也就是 10 元。边际收益是增加一名乘客（自变量）所增加的收入（因变量）。在这个例子中，增加这一名乘客增加收入 30 元，边际收益就是 30 元。

在根据边际分析法作出决策时就是要对比边际成本与边际收益。如果边际收益大于边际成本，即增加这一名乘客所增加的收入大于所增加的成本，让这名乘客上车就是合适的，这是理性决策。如果边际收益小于边际成本，让这名乘客上车就要亏损，是非理性决策。从理论上说，乘客可以增加到边际收益与边际成本相等时为止。在我们的例子中，私人公司让这名乘客上车是理性的，无论那个售票员是否懂得边际的概念与边际分析法，他实际上是按边际收益大于边际成本这一原则作出决策的。国营公司的售票员不让这名乘客上车或者是受严格制度的制约（例如，售票员无权降价），或者是缺“边际”这根弦。我们常说国营企业经营机制不如私人企业灵活，这大概可以算一个例子。

边际分析法在经济学中运用极广，在以后的文章中你会看到我们还用了许多边际的概念。所以，边际这个概念和边际分析法的提出被认为是经济学方法的一次革命。在经济学中，边际分析法的提出不仅为我们作出决策提供了一个有用的工具，而且还使经济学能运用数学工具。边际分析所表示的自变

量与因变量之间变动的关系可以用微分来表示。由此数学方法在经济学中可以得到广泛应用。现在数学在经济学中运用十分广泛，对推动经济学本身的发展和解决实际经济问题起到了重大作用。有兴趣的读者看一点更高深的经济学著作就会体会到这一点。

当然，即使不懂数学也仍然可以用边际分析法。例如，算算多上一年学（或多参加一个电脑学习班）要多花多少钱，以后又会增加多少收入。这不就是用边际分析方法思考问题了吗？像经济学家一样思考并不难。把上学的边际成本与边际收益给朋友讲讲，你就有点经济学家的味了。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

比较优势是作同一件工作的机会成本的大小。生产并出售自己有比较优势的产品或劳务，购买自己不具有比较优势的产品或劳务，各方都可以获益。

8. 厨师不做家务

——比较优势与贸易

在美国时我住在美国人家里。我的房东尼克是个优秀的厨师。他的相片曾作为当地希尔顿饭店的形象印在广告上。退休后他常到许多举行“派对”(家庭聚餐)的家中主厨。他文化不高，但心灵手巧，样样精通，做家务也是一把好手。然而他除了当厨师之外，家里一切活都请人做。我问他为什么不自己干家务。他笑笑说这样合算。别看他不知道经济学，其实他的行为表明他是按经济学的一个重要原理——贸易有利于双方——行事的。

应该说，尼克无论做饭还是做家务都很麻利，他雇的小时工珍尼哪方面都不如他。但仅仅由于尼克做家务好，他就应该做家务吗?我们可以用经济学中机会成本和比较优势的概念来

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

说明这一点。

机会成本是把资源用于一种用途时所放弃的另一种用途。对尼克来说，资源是时间。尼克作家务的机会成本是他为了做家务而放弃的当厨师的时间。或者说，是尼克作一小时家务而放弃的当一小时厨师所赚的钱。比较优势是他与珍尼相比做同一件工作的机会成本大小。

假如做同一件家务，尼克需要一小时，珍尼需要 2 小时。这说明尼克做家务效率高，他比珍尼有绝对优势（绝对优势是生产率的大小）。但尼克当厨师每小时工资是 30 美元，珍尼如果不当小时工到麦当劳店工作每小时工资为 5 美元。如果尼克把一小时用于做家务，他就要放弃当一小时厨师的 30 美元收入，即尼克做一小时家务的机会成本为 30 美元。珍尼在尼克家做两小时家务要放弃在麦当劳店工作两小时赚到的 10 美元，即珍尼做同样家务的机会成本为 10 美元。做同样的家务，尼克的机会成本为 30 美元，珍尼的机会成本为 10 美元。我们说，机会成本小的一方有比较优势，即在做家务上珍尼有比较优势。

现代经济社会中，贸易——无论是个人之间的贸易，一国各地区之间的贸易，和国际贸易，甚至如果外星球有人的话也可以包括星际贸易——的基础不是绝对优势，而是比较优势，各方生产并出售自己有比较优势的产品或劳务，购买自己不具有比较优势的产品或劳务，各方都可以获益。这就是贸易有利于双方的原因。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

以尼克和珍尼的例子来说，如果尼克以低于 30 美元而高于 10 美元的价格雇用珍尼做家务，双方都可以获利。例如，雇用珍尼做两小时家务，每小时工资 7.5 美元，共 15 美元。这样，尼克把这做家务的一小时用于当厨师可赚 30 美元，支付珍尼 15 美元后还有 15 美元剩余。珍尼做家务每小时比在麦当劳打工多赚 2.5 美元，共多赚 5 美元。他们各自从事自己有比较优势的事情，然后相互交换，双方收入都增加了。尼克没有学过什么机会成本和比较优势，但他实际是按这一原则办事的，他所说的"合算"其实就是我们讲的这一套道理。

过去我们习惯用互通有无来解释贸易，而且认为弱的一方在贸易中总处于劣势，强的一方总要通过贸易来剥削弱的一方，由此出发也就强调事事不求人的自力更生。这其实是一种误解。贸易中强的一方尽管生产率高，有绝对优势，但并不会在各方面都有比较优势；弱的一方尽管生产率低，没有绝对优势，但必定在某些方面有自己的比较优势。贸易不是产生于绝对优势，而是产生于比较优势。各方无论绝对优势如何，都有自己的比较优势，所以，贸易有利于双方。这也是经济全球化最终有利于各国的基本原因。

我们用的例子是两个人——尼克和珍尼。其实如果把尼克换成一个发达地区（发达国家或发达星球），把珍尼换成一个不发达地区（发展中国家或不发达星球），道理仍然相同。两个经济发展水平差别相当大的地区（国家或星球），根据比较优势所

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

进行的贸易一定是有利于双方的。对我们国内而言，开发与发展西部的关键在于发展东西部贸易。对发展中国家而言，发展经济的关键在于与世界各国贸易。

我国一直在努力加入世贸组织(WTO)。加入世贸组织有利于我国和其他国家更好地利用各自的比较优势。中美双方达成中国加入世贸组织的协议之所以实现了“双赢”就在于尽管中美双方经济发展差距相当大，但都有自己的比较优势。把美国当做尼克，把中国当做珍尼，这道理就不言而喻了。

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

一旦供给不变，价格就只取决于需求，取决于购买者的购买欲望和购买能力。

9. 人死画值钱

——价格的决定

记得有一篇美国作家写的短篇小说，写的是一个画家总不得志，作品卖不出去。于是，他和朋友策划了一个骗局，宣称该画家已死，并请一些评论家对其作品进行狂轰乱炸式的赞扬。于是，这些原本卖不出去的画价格狂升，他们着实发了一笔财，但已成名的画家却无法以原来的身份生活并作画了。人死画才值钱，这并不奇怪。印象派大师凡·高生前作品无人问津，死后却卖出了天价。当然，小说中的情况实际是为钱而"死"的骗局。

设计这个骗局的人也许并不懂经济学，但他们却按经济学原理策划了这场戏。价格取决于供求，要想控制价格，必须控制供求。在这个骗局中控制供求的中心是让画家死。换言之，

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

画家之死既影响需求，又影响供给。

先来看需求。人们购买艺术品来源于两种需求：欣赏和投资。买一幅画挂在客厅或卧室里会给人一种美的享受。在为了欣赏而买画时，需求取决于购买者对画的主观评价。但人对一幅画的评价不仅取决于个人的偏好和欣赏时的感受，而且在很大程度上要受别人评论，尤其是评论家的影响。一幅平常的画，被评论家（尤其是著名评论家）吹捧之后，也会引起人们的关注，提高了购买者的主观评价。从众心理在评价艺术品中相当明显。在这个骗局中先让画家“死”，然后再请评论家吹捧，这样，无疑会提高艺术品购买者对这个原本不知名的画家的关注，重新审视他的作品，给予较高的主观评价，从而对他的画的需求增加了。需求增加会使价格上升。

艺术品的另一种需求是投资。许多人购买艺术品并不是为了欣赏，而是为了保值与升值。在各种投资物品中，有价值的艺术品升值的速度最快。投资的收益在未来，所以，出于投资动机买画的欲望取决于对未来升值的预期。对艺术品的这种投资有很大的投机成分。一个画家死后，人们对其作品在艺术史中的地位及未来升值前景都是一种猜测。猜测的英文原词就有投机的含义。画家之死引起人们对其作品升值的预期，评论家则可以为这种升值的猜测火上加油。人们预期该画家的作品未来价格会上扬，这种预期使购买者增加，这就推动了它现在价格的上升。现在价格的上升又推动预期价格上升。这

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

样的相互作用就把已死画家的作品炒到了天价。

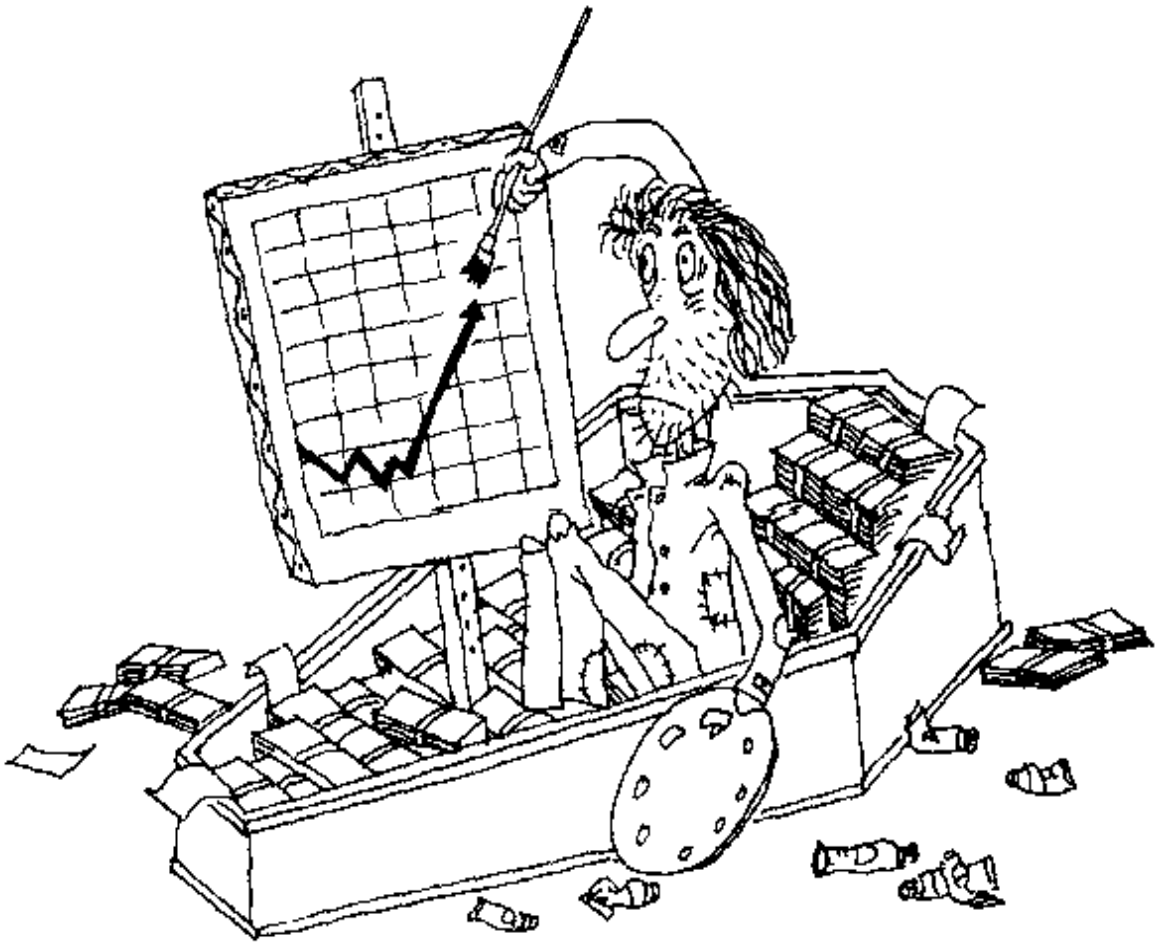
需求的增加固然可使价格上升，但供给的增加会使价格下降。一旦供给不变，价格就只取决于需求，取决于购买者的购买欲望和购买能力。如前所述，一旦画家的画被炒热之后，现期与预期价格都上升，在那种投机气氛下，需求欲望是很强的。那些喜欢收藏艺术品的富翁和从事艺术品投机的人，购买能力也是很强的。价格狂升就有了可能。让供给不变的方法则是画家死去。所以，小说中的画家就只有"死路一条"了。物以稀为贵的原因正在于此。也正因为这个原因，这个骗局的关键是要公开宣布画家的死亡。如果在此之后再把这个画家的画毁掉一些，留下的精品会更值钱。不过小说中的这个骗局有没有这么做我已不记得了。

有人认为价格取决于物品中所包含的社会必要劳动时间，其实劳动时间是很难衡量的，简单劳动与复杂劳动的换算实际上根本不可能。在市场经济中决定价格的只能是供求。一个画家作画用的劳动是既定的，但生前不值钱，死后才值钱，这能用劳动量来解释吗？

许多已去世的画家的画卖出了天价已经司空见惯了。许多人从事这类艺术品投机（也可以称为投资），或成功，或失败。尽管这些现象看来令人眼花缭乱，其实用一个简单的供求工具就可以讲清楚。市场经济中许多物品的价格令人费解。有些有用的东西很便宜，有些无用的东西却很昂贵，有些用了大

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

量劳动的东西不值钱，有些耗费劳动并不多的物品却价格高昂。但只要用供求关系一分析也就不是什么难题。正在这种意义上，我们学供求分析是经济学的基本工具。正如西方谚语所云：你要使一只鹦鹉成为一个经济学家，只要教会它说“需求”与“供给”就可以了。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

价格竞争也是打破垄断，促进企业提高效率的有力手段。价格竞争的压力会迫使这些原来的垄断者向管理要效益，在市场中求发展。

10. 价格大战面面观

——价格竞争

世纪之交，企业之间的价格大战是中国市场一道亮丽的风景线。先是彩电降价拉开了序幕，以后则有 VCD 大战、微波炉大战，一直到 1999 年下半年的手机价格大战。价格战的硝烟还没有消失，评说者之争亦有相当的火药味。赞之者称它为中国经济市场化的进步，反对者指责它无秩而混乱，主管者则想用行政手段来控制价格之争。谁是谁非应该由实践来回答，而标准应该是推动还是阻碍了中国市场化的进程。

市场经济的活力在于竞争。竞争方式是多种多样的，但价格竞争是首要的。市场经济的中心在于形成一种合理的价格，即经济学家所说的均衡价格。这种价格为消费者所接受，说明它与消费者对物品的评价是一致的；同时，又为生产者所接受，

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

说明生产者生产物品是有利的。这种均衡价格不是哪个人或哪个机构决定的，而是在竞争过程中自发形成的。

在传统计划经济下，价格由行政决定，或低（如医疗、房租等），或高（如彩电、电信等），不符合市场经济规律。放开价格后，价格有一个回归正常过程，过去定价低的产品与劳务价格上升，定价高的产品与劳务价格下降，正是价格正常化的表现。值得注意是，发生价格大战的行业主要集中在过去的暴利行业中。这些行业过去多由国家垄断，定价过高。降价之后这些行业整体仍没有亏损，无非暴利减少而已。有降价余地，说明价格仍不合理。只有在这种硝烟弥漫的价格大战中，价格才能回归正常。价格下降，由暴利走向微利，是市场经济成功的标志。

价格竞争也是打破垄断，促进企业提高效率的有力手段。在一些垄断行业中，高价格带来的高利润掩盖了企业内部经营管理不善带来的低效率，也没有向消费者提供优良的服务。价格竞争的压力会迫使这些原来的垄断者向管理要效益，在市场中求发展。还有一些高价格实际来自垄断行业的不合理收费，如中国独有的手机入网费和双向收费。手机市场上的降价甚至取消入网费之争实际上仅仅是由竞争推动这些不合理收费的减少或取消，还谈不上价格竞争本身。如果不通过价格竞争迫使这些企业取消不合理收费，提高管理效率，又如何能面对加入世贸组织后的全球竞争呢？

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

价格竞争中会有一批达不到规模经济或效率低下的企业破产或被兼并。这正是价格竞争优胜劣汰的作用。20世纪初美国曾有过100多家汽车制造厂，正是在激烈的价格大战中，其他厂家纷纷破产，只剩下了通用、福特和克莱斯勒三家。没有当年的价格大战，能有美国汽车工业的今天吗？现在我们遍地开花的小汽车厂、彩电厂、VCD厂、冰箱厂等等，也要在价格大战中被淘汰，这样，中国工业才能走上规模经济的高效率之路。这也是市场化的必由之路。

价格大战是经济走向市场化的重要一步，正在这种意义上，我认为爆发价格大战是经济市场化进步的表现。那种把价格竞争贬低为初级竞争，甚至卑劣竞争的看法实际上是不了解价格竞争在市场化中的重要作用。用行政手段限制甚至禁止价格竞争是有意无意地阻碍市场化进程，对市场经济仍持一种叶公好龙式的支持，骨子里总认为自己比市场高明。

从理论上说，在价格竞争中也有一种掠夺性定价的作法，即大企业以低价格挤垮其他企业，然后实现自己的垄断，再提高价格来剥削消费者。不过在现实中，还没有看到哪家企业是这种掠夺性定价的作法。个别彩电、VCD厂家也许有这种愿望，但它们没有能力做到这一点。以防止掠夺性定价为借口往往限制了正常的价格竞争。应该说，价格竞争在我国刚刚拉开序幕，即使出现了这样那样的问题也不是禁止，而是引导。何况我国价格大战尽管激烈，但主流仍然是正常的。对于其中出

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

现的问题也只能依法来纠正。

当然，企业除了价格竞争之外还要学会运用非价格竞争（服务和质量竞争、广告竞争等）。包括价格竞争在内的各种竞争都应该在法律所允许的范围内进行。谁也不是天生的企业家，只有在竞争中才能学会竞争。也只有在看似无秩、混乱的价格大战和其他竞争中才能建立正常的市场经济秩序。鼓励竞争才是我们经济的希望之所在。

让价格大战的暴风雨来得更猛烈些吧！

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

支持价格又称最低价格或价格下限，是政府为了支持某一行业而规定的该行业产品的最低价格。这一价格高于市场自发形成的均衡价格。

11. 农产品保护价的利弊
——支持价格

许多国家出于保护农业和扩大农产品出口的需要都对农产品实行保护价格或出口价格补贴。在全球一体化的过程中，许多国家都关注农产品自由贸易问题，要求取消农产品的保护价格或出口价格补贴。有的国家担心取消农产品保护价会对国内农业生产不利或有损于农民利益。但更多的人认为，取消农产品保护价会更有利于农业的发展。谁是谁非，读过本文对支持价格的分析，你就会自己作出判断。

支持价格又称最低价格或价格下限，是政府为了支持某一行业而规定的该行业产品的最低价格。这一价格高于市场自发形成的均衡价格。支持价格采取了多种形式。在农业中支持价格曾得到广泛运用。通常有两种作法。一种是缓冲库存法，

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

即政府或代理人按某种平价(或称保护价)收购全部农产品,以平价进行买卖,以使农产品价格由于政府的支持而维持在一定水平上。另一种是稳定基金法,也由政府或其代理人按某种平价收购全部农产品,但并不按平价出售,而是在供大于求时低价出售,供小于求时高价出售。这两种情况下农产品收购价格都稳定在政府确定的水平上。

各国对农产品平价,即支持价格的确定方法也不完全相同。美国是根据平价率来确定支付价格。平价率是农民销售农产品所得收入与购买工业品支持价格(包括利息、税款和工资)之间的比率,即工农业产品的比价关系。美国以1910—1914年间的平价率作为基数来计算其他各年的平价率,按平价率来调整支持价格。法国是建立由官员、农民、中间商和消费者代表组成的农产品市场管理组织。由该组织确定目标价格(农民能得到的最高价格)、干预价格(支持价格)和门槛价格(农产品最低进口价)。当农产品低于干预价格时,政府按这一价格收购全部农产品。当农产品高于目标价格时,政府抛出或进口农产品。法国95%左右的农产品都受到这种价格支持。此外各国还有出口补贴等支持价格形式。

应该说,这种支持价格稳定了农业生产,保证了农民的收入,促进了农业投资,整体上对这些国家的农业发展起过积极作用。但是这种支持价格也引起了一些问题。首先是政府背上了沉重的财政包袱,许多国家用于支持价格的财政支出都有几

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

百亿美元左右。其次是形成农产品长期过剩，这正是欧美之间或欧洲国家之间经常为农产品贸易发生争论的重要原因。最后，受保护的农业竞争力会受到削弱。

正因为欧美国家农产品过剩，都力图保护自己的国内市场而打入别国市场，所以，农产品自由贸易成为世贸组织前身关贸总协定"乌拉圭回合"谈判的中心。乌拉圭回合通过的"农业协议"的总目标是实现农产品自由贸易和平等竞争，其中重要的内容就是减少各国对农产品的价格支持，包括农产品保护价、营销贷款、投入补贴等等，要求各国支持总量减让幅度为农业生产总值的5%，同时降低对农产品的出口补贴。看来实行保护价格的老方法难以继续下去了。

我国实行的"保护价敞开收购"实际也是一种支持价格的作法。尽管即使加入世贸组织之后，我们还有5年的减缓期，但如果仍用这种支持价格的老方法，恐怕终究难使农业摆脱困境。

支持价格只是治标，而且在支持价格下会掩盖农业中的各种问题。要从根本上改变我国农业的落后状况，改变农民收入低的状况，并使我国农业能进入世界与发达国家农业竞争，关键还在于提高农业本身的竞争能力。靠保护成长起来的东西都是缺乏生命力的。而且，不是把资金用于支持价格，而是用于加强农业本身也是符合乌拉圭回合农业协议中的"绿箱"政策的。绿箱政策是不引起贸易扭曲的政府农业支持措施，包

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

括加强农业基础设施、实现农业结构调整、保护环境等政府支出。

利用绿箱政府支持农业完全符合我们从根本上加强农业竞争力的目标。第一，应加强农业基础设施建设，包括水利、科研、环保等的支出。第二，实现农业结构的转变。例如，利用我国劳动力丰富的优势发展园艺农业（蔬菜与花卉）、畜牧业、“蓝色农业”（渔业），减少大田作物（大豆、玉米、小麦）的种植。第三，发展农产品加工业，提高农产品附加值。国外农业也并不是仅仅靠支持价格发展起来的，农业发达国家的政府在加强农业竞争力方面已进行了大量投入。

走出对保护价的迷信，中国农业才有辉煌的未来。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

这种由政府规定的最高价格就是限制价格，或称价格上限。由于价格低于均衡价格，且不能上升，必然存在超额需求或供给短缺。

12. 票贩子屡禁不止的原因

——限制价格

看过病的人都知道，在协和、同仁这些名牌医院挂专家门诊号有多难。价钱倒不贵，据我所知协和正教授级专家门诊号不过 14 元，但数量有限，你半夜去也不一定能挂上号。要看专家门诊也不难，花 100 元左右就可以从票贩子手中买到票。尽管公安部门一直加大打击力度，但票贩子仍屡禁不止。其原因实际不是公安部门打击不力，而是这种限制价格的作法违背了市场经济规律。

市场经济中千百万独立决策的个人与企业作出自己的消费与生产决策。这些个别决策是通过市场上价格的调节得以协调一致的。用价格协调经济活动称为市场机制或价格机制。价格是由需求与供给自发决定的。需求是消费者愿意而且能

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

够购买的某种物品量，随价格上升而减少，随价格下降而增加。供给是生产者愿意而且能够供给的某种物品量，随价格上升而增加，随价格下降而减少。当某种物品的需求与供给相等时，就决定了该物品的市场价格，经济学家把这种价格称为均衡价格。

均衡价格形成的过程正是市场机制调节经济的过程。以专家门诊号为例。如果医院开始时确定的价格低于均衡价格，需求量就大于供给量，这时存在价格上升的压力。随着价格上升，需求量（想看专家门诊的人）减少，供给量（想为病人提供专家门诊的医生）增加，价格最终会上升到供求相等的均衡水平。反之，如果医院开始时确定的价格高于均衡价格，需求量小于供给量，价格下降，直至供求相等。当价格达到均衡时，想看专家门诊的人得到了满足，想为病人看专家门诊的专家也得到了满足，这就是实现了经济学家所说的资源配置最优化。

但是，如果受到外力的干预，价格就无法起到这种调节作用。比如，假定专家门诊的均衡价格应该是 60 元，但物价部门规定最高不能超过 14 元。这种由政府规定的最高价格就是限制价格，或称价格上限。由于价格低于均衡价格，且不能上升，必然存在超额需求或供给短缺。挂号费为 14 元时许多人看不上专家门诊正是这种情况。

在这种情况下，解决供小于求的方法有三种：配给（由医

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

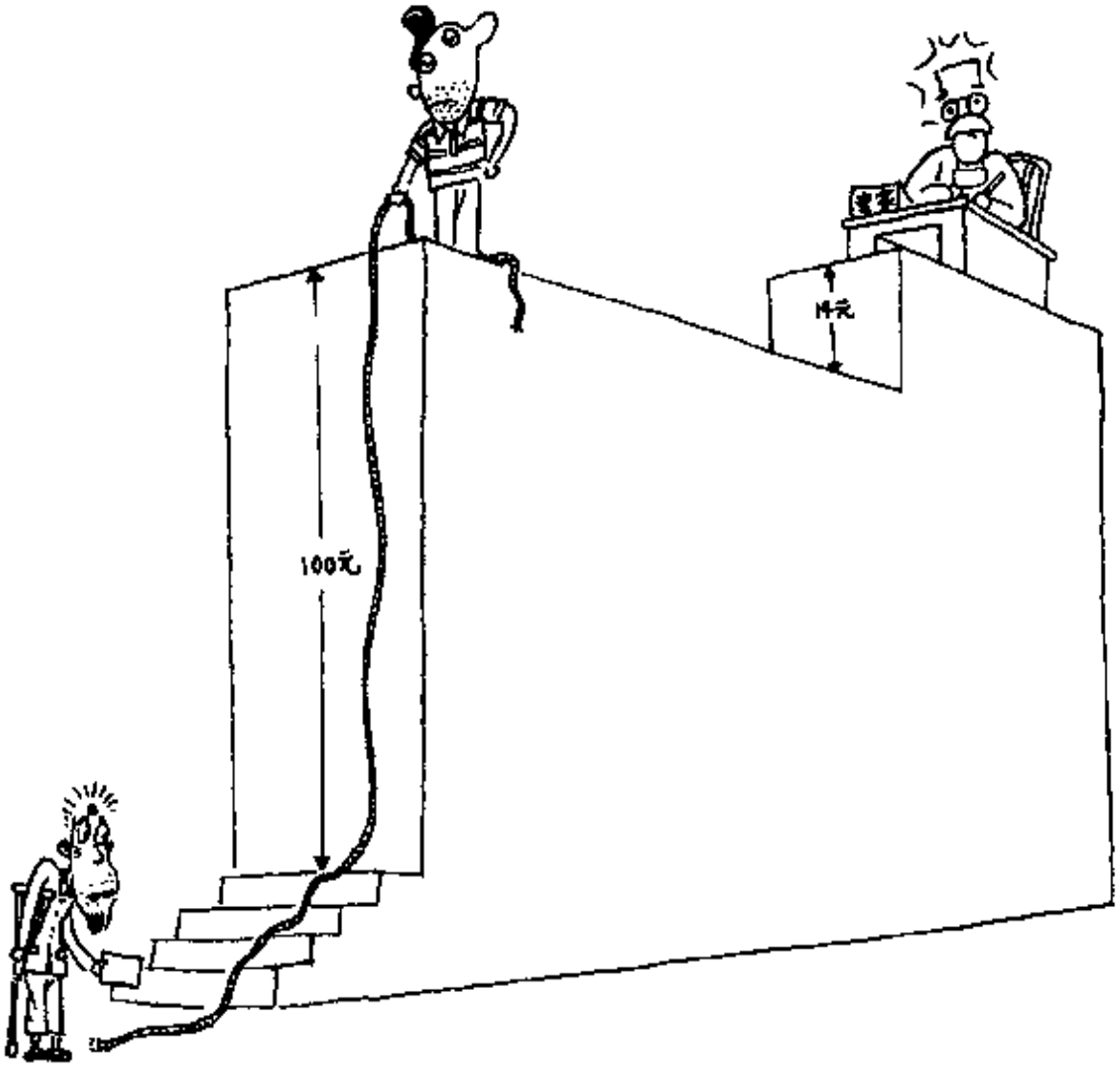
院决定给谁)、排队(按先来后到的原则)和黑市。票贩子和病人之间的交易正是黑市交易。票贩子或者拉帮结伙装作病人挂号,或者与医院有关人员勾结把号弄到。然后以供给不增加情况下黑市的均衡价格(比如100元)卖给病人。只要存在限制价格,票贩子倒票有利可图,无论再"严打"也是"野火烧不尽,春风吹又生"。钻价格政策的空子是票贩子的理性行为。

票贩子的存在既损害了消费者(病人)的利益,又损害了生产者(专家)的利益。病人不得不付出高价,这种高价又不由专家所得。在我们的例子中,限制价格为14元,这也是医院能得到的价格,病人却付出了100元,其间差额86元就归票贩子及其同伙(例如,提供号的人)所得到。有关部门制定限制价格的意图也许是在于维护消费者利益,但实际却损害了消费者利益。这种事与愿违的结果就在于违背了市场经济的基本规律,人为地破坏了价格自发地调节供求的作用。

从经济学的角度看,消除票贩子的办法不是"加大打击力度"云云,而只是取消对专门挂号费的限制价格政策。一旦价格放开,挂号费上升,想看专家门诊的人减少(当价格低时,什么小病都想让专家看),而愿意从事专家门诊的专家增加(收入增加愿意每周多门诊几次),最终会使双方满意。这样简单的作法为什么不试试呢?

在计划经济时代,我们对一切物品都实行限制价格,结果是"要嘛没嘛",造成一种特殊的"短缺经济"。实行市场经济改

革之后，放开了大部分价格，所以，生产增加，市场丰富，“要嘛有嘛”。但在一些人内心深处仍担心市场调节的自发性。据说，制定专家门诊费上限的动机是为了保证穷人也能找专家看病，但排队挂不上号，黑市挂号费又被炒到 100 元时，14 元的挂号费对穷人有什么意义呢？还不如在均衡价格（一定低于黑市价格，如 60 元）时，穷人还可以在必要时看看专家门诊呢！



PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

高税收不能用于禁毒说明价格不是万能的。无限扩大价格机制的作用与否定价格机制的作用都是片面的。

13. 税收可以禁毒吗？

——价格机制的局限性

现在全世界毒品泛滥已成为21世纪人类最大的威胁。许多国家花费巨大的人力与物力，但收效并不明显。因此，有的经济学家提出，用税收手段，借助于价格机制禁毒。这就是，让毒品交易合法化，但征收极高的税收。这样，由于税收极高，毒品价格大幅度上升，吸毒者会减少。同时，政府收入增加，又可以帮助吸毒者戒毒。这种作法看来简单，但行得通吗？

首先这种作法在伦理道德上是难以让人接受的。吸毒对人类危害极大，贩毒是一种犯罪行为。任何一个有良知的政府都不会用税收让一项犯罪活动合法化。这正如任何政府都不允许交钱就可以杀人放火一样。即使这样能增加政府收入，政府也不会用这种方法来收取不义之财。所以，至今还没有哪一

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

个政府考虑接受这种“简单易行”的禁毒方法。

即使抛开这种伦理与政治上的考虑，仅仅从经济学的角度看，这种作法也未必有效。征收高税是提高毒品的价格。我们就从价格对毒品的需求与供给的影响来分析这一问题。

先来看需求。我们知道，吸毒者都有强烈的毒品依赖性，即一旦吸上毒就无法摆脱，而且依赖性会越来越大。此外，没有其他合适的替代品来代替毒品满足吸毒者的欲望，即毒品没有相近的替代品。这就是说，毒品这种东西极其缺乏需求弹性，甚至可以说，毒品的需求弹性几乎等于零。在这种情况下，高税收尽管引起毒品价格大幅度上升，但吸毒者对毒品的需求量不会有多大减少，甚至不会减少。对毒品的需求在很大程度上并不取决于毒品的价格，而取决于吸毒者的嗜好，即对毒品的依赖性。

对毒品征收的高税收主要由吸毒者承担。我们知道，需求缺乏弹性的商品，价格上升，卖者的总收益增加。卖者总收益增加也就是买者总支出增加。吸毒者以社会下层低收入者为主。这些人无法戒毒，又无法增加自己的收入。当高税收引起的高价格使他们吸毒的支出大幅度增加时，他们惟一获得收入的来源就是犯罪，铤而走险，进行偷盗、抢劫等暴力犯罪活动。所以，有识之士指出，对毒品征收高税收引起的高价格会加剧社会犯罪，使暴力犯罪迅速增加。

再来看供给。价格上升会刺激供给增加。毒品价格上升对减

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

少需求几乎没有作用，但对增加供给却是有效的。而且，对毒品征收的高税收，尽管是向贩毒者征收的，但贩毒者可以通过高价转嫁给吸毒者，所以，贩毒者的总收益和利润所受影响很小。如果把高税收作为生产成本的一部分，面对高税收，贩毒者可以采用各种抗税或逃税手段，如继续走私，贿赂税收征管人员，甚至暴力抗税。即使政府让毒品交易纳税而合法化，贩毒者也会使贩毒成为地下经济，以逃避税收。这是因为，把抗税的支出作为成本，税收的减少作为收益，在高税收时，抗税的成本远远小于收益，抗税就成为一种理性行为。所以，即使真的政府宣布毒品交易为合法，并征收高税，也只是提高了毒品价格（起码要加上抗税的成本），而不能减少毒品的供给。当然，在毒品交易为地下经济时，政府税收也不会有很大增加。

总之，从经济学的角度看，对毒品征收高税额，既不能减少需求，又不能减少供给，既不能增加财政收入，又不能有效禁毒。因此，目前也没有哪个政府用这种方法来禁毒。禁毒的正确方法不是利用价格机制，而是把毒品交易作为一种犯罪行为来严厉打击。同时，广泛宣传毒品的危害性，让人们远离毒品。

高税收不能用于禁毒说明价格不是万能的。我们强调，在市场经济中价格是重要的，价格是能调节的，就尽量利用价格机制。但价格调节的作用并不是万能的。无限扩大价格机制的作用与否定价格机制的作用都是片面的。我们不能从一个极

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

端跳到另一个极端。当价格机制调节有效时，我们应该首先利用价格机制，但在价格机制调节无效时，我们还要求助于法律与行政手段，或社会道德调节和社会教育。千万不要学了经济学就把价格调节用于任何一个问题。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

购买欲望取决于消费者个人的嗜好。这种嗜好又取决于消费者的物质与精神需要、文化修养、社会地位等因素。但消费者作为社会的人，其嗜好与社会消费习俗密切相关。

14. 英国商人的失算

——消费欲望与需求

鸦片战争以后，英国商人为打开了中国这个广阔的市场而欣喜若狂。当时英国棉纺织业中心曼彻斯特的商人估计，中国有4亿人，假如有1亿人晚上戴睡帽，每人每年用两顶，整个曼彻斯特的棉纺厂日夜加班也不够，何况还要作衣服呢！于是他们把大量洋布运到中国。结果与他们的梦想相反，中国人没有戴睡帽的习惯，衣服也用自产的丝绸或土布，洋布根本卖不出去。

按当时中国人的购买能力，还是有相当一部分人可以消费得起洋布的，为什么英国人的洋布根本卖不出去呢？关键在于中国人没有购买欲望。经济学家认为，构成需求的两个要素是购买欲望与购买能力，两者缺一都不能成为需求。英国人失算

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

的原因正在于不了解中国国情，没有考虑到中国人的购买欲望。

购买欲望取决于消费者个人的嗜好。这种嗜好又取决于消费者的物质与精神需要、文化修养、社会地位等因素。但消费者作为社会的人，其嗜好与社会消费习俗密切相关。消费习俗作为社会习俗的一部分取决于一个社会的文化历史传统与经济发展水平。

鸦片战争后的中国仍然是一种自给自足的封建经济，并在此基础上形成了保守、封闭的社会习俗，对外国的东西采取强烈的抵制态度。这正是明清以来实行闭关锁国政策的社会基础，也是乾隆及以后的皇帝一次又一次拒绝外国通商的原因。鸦片战争打开了中国的大门，但并没有从根本上动摇中国自给自足的经济基础和保守封闭的意识形态。这样，洋布和其他洋货在中国受到抵制是很正常的。英国商人不了解当时的中国国情，以为用武力打开中国的国门，市场就会欢迎外国货。其实武力可以在短时间内侵入一个国家，但摧毁不了一个国家的传统，也改变不了一个社会的消费习俗和消费者的嗜好。英国人可以借助船坚炮利把洋布运到中国，但不能强迫中国人购买。正如一句谚语所说的：你可以把马拉到河边，但你不能强迫马喝水。

当然，消费习俗和消费者嗜好是可以改变的。企业可以通过多种方法影响消费习俗和消费者嗜好，创造出消费者的购买欲望。其中最重要的方法莫过于广告了。狂轰乱炸式的广告

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

可以形成一种社会消费时尚，激起消费者的购买欲望，从而为产品打开市场。50年代初美国福特公司曾推出一种尾部翘起的汽车，然后通过铺天盖地的广告宣传这种车象征男子汉的阳刚气概。俊男靓女们在广告上反复声称这种汽车如何体现了男子汉的风采。久而久之，社会接受了这种观念，青年男性开这种车成为一种时尚，这种车的销路也打开了。现代广告无孔不入、铺天盖地，引导着社会消费时尚的变化，也促进了生产的发展。当然，广告也会有误导，但无论如何，广告的力量是不可小视的。当年如果有今天这样的广告，英国人也大做广告，那么，洋布在中国的销路也许不会那么惨。

在形成社会消费时尚中，示范效应起着重要作用。示范效应指某些人的消费方式会引起其他人仿效的作用。消费时尚正是由这些起示范作用的人所推动形成的。在国际上富国的消费方式对其他国家有示范效应。在国内富人的消费方式对其他人有示范效应。消费时尚往往是富国或富人首先消费某种物品，然后其他人模仿，进而形成一种消费时尚。

英国人当年的错误在于太相信武力了。其实他们应该先劝王公大臣、社会名流穿洋布、戴睡帽，免费让这些人消费英国货。一旦这些上层人士以消费英国货为荣，就会引起消费习俗的改变。人们有了消费英国货的习惯，洋布等等也就有市场了。在推销商品方面，武力是下策，"和平演变"才是上策。武力侵略引起受侵略国人民的排外情绪，给推销商品带来困难。

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

“和平演变”改变一个社会的消费时尚比枪炮有力得多。

市场需求是企业生存与发展的关键。在面临需求不足的今天，许多企业大概都有这种体会。要使产品有市场不仅要适应消费者的需求，还要主动去创造需求，让消费者有购买欲望。鸦片战争后英国商人的失败给我们上了一课。现代企业家一定要牢记创造消费者购买欲望这个信条。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

决定购买能力的主要因素是商品本身的价格、相关商品价格、收入和对未来的预期。

15. 汽车市场难启动

——购买能力与需求

1999年6月的上海车展是在上海少有的漫长雨季中进行的，参观者人头攒动，但看的多，买的少。在私人汽车最大的市场北京，作为晴雨表的北方汽车交易市场，上半年销售量只相当于去年同期的1/3。尽管当年轿车产量可达75万辆，但一季度销售量不过11.7万辆。富康这两年颇为走俏，销售量仅次于桑塔纳，但一季度只完成全年销售计划的14.14%。面对这种局面，汽车厂家一片哀鸣。

汽车进入家庭的煽情宣传已有十多年了，各汽车展的火爆和媒体调查也表明购买欲望强大。但为什么汽车市场难以启动呢？

我们知道，汽车需求和其他物品的需求一样取决于购买欲

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

望和购买能力。决定购买能力的主要因素是：商品本身的价格、相关商品价格、收入和对未来的预期。作为汽车需求的购买欲望是强大的，问题在于缺乏购买能力。

汽车的高价格一直是制约汽车需求的一个重要因素。中国的汽车价格普遍是欧美国家同类汽车的2倍以上。而且，在购买价格之外又有各种附加费用，如车辆购置附加费、城市维护建设与教育附加费、临时牌照费、车辆移动证费、车辆年检费、污染监测费、养路费、道路增容费、停车费，等等。有的地方购买一辆十几万元的中档车，仅各种费用在购车时就高达7—8万元，更不用说以后的养车费了。这种种费用实际成为汽车价格的一部分，制约着人们购买汽车的能力。

影响购买能力的价格还包括其他相关商品的价格。相关商品可以分为二类：互补品和替代品。互补品是两种要同时使用的物品，例如，汽车的互补品是汽油与维修服务等。两种互补品之间，一种物品（如汽油）价格上升，另一种物品（如汽车）需求量减少。因此，汽油及维修服务等的价格上升也会制约汽车的需求。替代品是两种可以互相代替的物品或劳务，例如，私人汽车的替代品是出租车服务。两种替代品之间，一种物品或劳务（如出租车服务）价格下跌，另一种物品（如汽车）需求量减少。各城市出租车服务的发展及价格的下降也使私人汽车需求量减少。

收入水平当然是决定购买能力的重要因素。但不能把这

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

种因素简单化。根据一种流行的说法，当汽车价格与年收入之比达到 1.5：1 时，家庭就有购车能力了。有人据此估算出在 2000 年我国有购买汽车能力的家庭将达到 800—1000 万户，现在私人汽车约为 100 万辆左右。由此推算汽车市场是很乐观的。汽车进入家庭的神话主要根据了这种收入预测。这种预测显然把收入这个因素简单化了，没有考虑到在这些家庭中有许多并不想买车(或者有公车用，或者其他条件不允许，或者还要用于买房等)。在预测汽车需求时，也许其他因素比收入更重要，不能把根据外国情况得出的结论用于我国。例如，城市道路拥挤就使许多高收入家庭目前还没有购车计划。

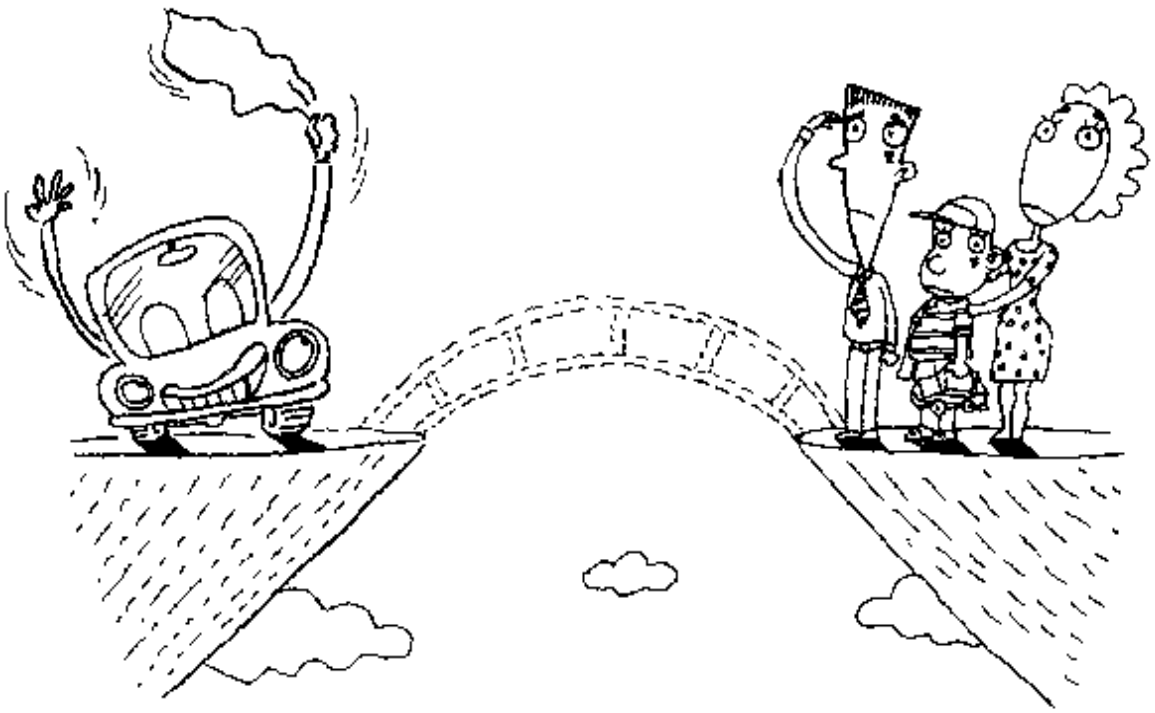
在制约汽车需求的因素中预期也是十分重要的。预期主要包括价格预期与收入预期。许多人预期到我国加入世贸组织之后，汽车价格会大幅度下降，尽管官方一再说明这种预期不正确，但持这种预期的人仍然不少。这些人持币待购，自然减少了现期汽车的购买。就收入预期而言，由于我们社会处于转型时期，社会保障还不完善，许多人对未来收入与支出存在相当大的不确定性，即使现在收入高，考虑到未来的不确定性也会把钱袋捂紧，不买汽车，而是或进行储蓄，或进行投资。

我们以上分析的是国内需求。但汽车是一种世界性产品，它的需求是国际性的。许多国家正是把世界汽车需求作为自己发展汽车工业的依据。50 年代的日本和 60 年代的韩国都是依靠世界需求而发展起自己的汽车工业。可惜当我们想进入

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

世界汽车市场时，这种机遇已经没有了。据英国《经济学家》杂志预测，21世纪初世界汽车需求为6000万辆，而供给能力为8000万辆。加之。我国汽车工业落后，无法与通用、大众、丰田这样的巨头竞争，要在世界汽车市场上占一席之地谈何容易？即使在国内也是靠现在还没有取消的高关税勉强度日而已，哪能谈得上什么火爆或启动？

在国内市场需求不足，保护政策又即将不能存在的情况下，看来中国汽车工业只有走与跨国公司合资这条路了。这一点已超出本文的范围了。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

决定某种物品需求弹性大小的因素很多。一般来说，越是奢侈品、替代产品越多、在家庭支出中所占比例越大的物品，需求弹性越大。总收益是销售量与价格的乘积。

16. 薄利多销与谷贱伤农

——需求弹性与总收益

降低价格以增加利润的作法称为薄利多销。农业丰收，农民收入反而下降的现象称为谷贱伤农。这两句话都是我们所熟悉的。但是，你知道如何用经济学理论来解释这两种现象吗？需求弹性这个概念可以帮助你解开这个谜。

需求弹性又称需求价格弹性，指某种物品价格变动所引起的需求量变动的程度，用需求量变动百分比与价格变动百分比的比值来表示。例如，某种物品价格上升 20%，而需求量减少了 40%，该物品的需求弹性为 2（按公式计算需求弹性应是负数，为了方便起见一般用绝对值）。

各种物品的需求弹性是不一样的，大体可以分为两种。一种是需求富有弹性的物品，即需求量变动的百分比大于价格变

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

动的百分比，或者说需求弹性大于 1。例如，某种化妆品降价 10%时，需求量增加 20%，需求弹性为 2，就是需求富有弹性的物品。另一种是需求缺乏弹性的物品，即需求量变动的百分比小于价格变动的百分比，或者说需求弹性小于 1。例如，如果食盐降价 10%，需求量仅增加 1%，需求弹性为 0.1，就是需求缺乏弹性的物品。

决定某种物品需求弹性大小的因素很多。一般来说，越是奢侈品、替代产品越多、在家庭支出中所占比例越大的物品，需求弹性越大。反之，越是生活必需品、替代产品越少，在家庭支出中所占比例越少的物品，需求越缺乏弹性。例如，化妆品属于奢侈品且替代品多，需求富有弹性，而食盐属于必需品且几乎无替代品，需求缺乏弹性。此外，一种物品的需求弹性与时间相关，当价格刚变动时一般需求弹性小，随着时间流逝，需求弹性会变大。例如，当 70 年代石油危机引起石油价格大幅度上升时，需求缺乏弹性，但随着时间推移，需求弹性变大。在现实中我们可以根据公式与实际资料计算各种物品的需求弹性。例如，美国家具的需求弹性为 1.26，汽车为 1.14，食物为 0.58，书报为 0.34 等等。

那么，需求弹性与总收益有什么关系呢？我们知道，总收益是销售量与价格的乘积。我们可以把需求量作为销售量。总收益的变动取决于需求量的变动与价格的变动。某种物品价格变动会引起需求量变动多少则取决于该物品的需求弹性大小，

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

所以，需求弹性与总收益相关。

如果一种物品需求富有弹性则降价会使总收益增加，提价会使总收益减少。我们用化妆品降价的例子来说明这一点。假设某种化妆品需求弹性为 2。当价格为 50 元时，需求量为 1 万瓶，总收益为 50 元 × 1 万 = 50 万元。如果该化妆品降价 10%，即由 50 元降至 45 元。由于需求弹性为 2，需求量增加 20%，即增加到 1.2 万瓶。这时总收益为 45 元 × 1.2 万 = 54 万元。这就说明需求富有弹性的物品降价引起需求量增加更多，从而降价可以增加总收益。同理也可以推出提价引起需求量减少更多，从而提价会减少总收益。

降价而总收益增加就是我们一般所说的薄利多销。“薄利”是由于降价每单位产品的利润减少了，“多销”是销售量增加了。需求富有弹性的物品降价引起的销售量增加的比率大于降价的比率，所以在合理的降价范围内，总利润增加了。在现实中用“跳楼价”、“出血价”以实现薄利多销的产品均为需求富有弹性的物品。

如果一种物品需求缺乏弹性则降价会使总收益减少，提价会使总收益增加。我们用大米降价的例子来说明这一点。假设大米的需求弹性为 0.5。当价格为每公斤 2 元时，需求量为 10 万公斤，总收益为 2 元 × 10 万 = 20 万元。如果大米降价 10%，即由 2 元降至 1.8 元，由于需求弹性为 0.5，需求量仅增加 5%，即增加至 10.5 万公斤。这时总收益为 1.8 元 × 10.5 万 = 18.9 万元。这

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

就说明，需求缺乏弹性的物品降价所引起的需求量增加不多，从而降价会减少总收益。同理也可以推出提价引起需求量的减少也不多，从而提价会减少总收益。

粮食降价而总收益减少就是我们一般所说的谷贱伤农。“谷贱”是粮食丰收引起价格下降，粮食是生活必需品，需求缺乏弹性，这就使总收益减少。“伤农”则是农民收入减少。

需求弹性是经济学中一个使用极广泛的概念。它对解释现实中的许多现象和指导我们作出理性决策极为有用。以后介绍的税收归宿、歧视价格等问题都运用了这个概念。在我们平时决策中也要记住这一点。商家打折出售是为了薄利多销，他们总收益增加也是消费者总支出增加，所以千万不要被打折所诱惑买回一堆无用的东西啊！

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

在影响供给的生产要素价格与数量、技术水平和预期不变的情况下，价格越高，供给会越多，这被称为供给定理。

17. 彩电的由短缺到过剩

——供给与供给弹性

记得80年代初时，彩电相当紧俏，有人就是靠“倒彩电”发了财。尽管国家控制着价格，但与当时的收入水平相比，价格还相当高。买彩电凭票，据说有的彩电厂把彩电票作为奖金发给工人，每张票卖到好几百元。90年代之后，彩电供求趋于平衡，再以后就是彩电卖不出去，爆发了降价风潮，拉开了中国价格战的序幕。回顾这一段历史我们可以认识到决定价格的另一种因素——供给——的规律。

供给是在每一种价格水平时，生产者愿意而且能够供应的某种物品的数量。在影响供给的生产要素价格与数量、技术水平和预期不变的情况下，价格越高，供给会越多，这被称为供给定理。这就是说，价格越高，生产者获利越多，当然也愿意供给

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

更多。但是，供给要受供给能力的限制。生产者愿意多供给并不等于它能多供给。供给是供给愿望与能力的统一，仅有愿望而没有能力是不行的。当时中国彩电企业正是这种情况。

80年代时随着人们收入普遍增加，彩电成为首选的奢侈品，能买得起1200元左右一台14英寸彩电的人相当多，于是彩电需求剧增。当时彩电价格仍受到严格控制(记得在一次价格风波中，当时有关领导曾保证彩电不涨价)，所以，无法用调高价格来抑制需求。彩电生产受到生产能力的制约，供给无法迅速增加，这就产生过度需求或供给不足，为“倒彩电”和彩电票变成货币创造了条件。这告诉我们，像彩电这样的产品在需求迅速增加、价格上升(或变相价格上升)时，供给是无法立即大量增加的。

彩电的短缺刺激了国内各地引进彩电生产线，建设彩电厂。彩电业在全国开花，除西藏外各省市都有了彩电厂。这就引起彩电市场走向均衡，甚至很快又走向过剩。这个过程说明在需求增加、价格(或变相的价格)上升后，供给的变动是与时间长短相关的。我们可以用供给弹性的概念来说明这一点。

供给弹性是某种物品价格变动所引起的供给量的变动程度，用供给量变动百分比与价格变动百分比的比值来表示。例如，某种物品价格上升10%，供给量增加20%，则供给弹性为2。如果无论价格如何变，供给量都不会变，则供给弹性为零，即供给无弹性。如某些已去世画家的作品就是这样。如果价格

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

既定时，供给无限，则供给弹性为无限大，即供给无限弹性。如用山间清泉作矿泉水时就是这样。正常情况下，价格变动百分比大于供给量变动百分比为供给缺乏弹性，价格变动百分比小于供给量变动百分比为供给富有弹性。

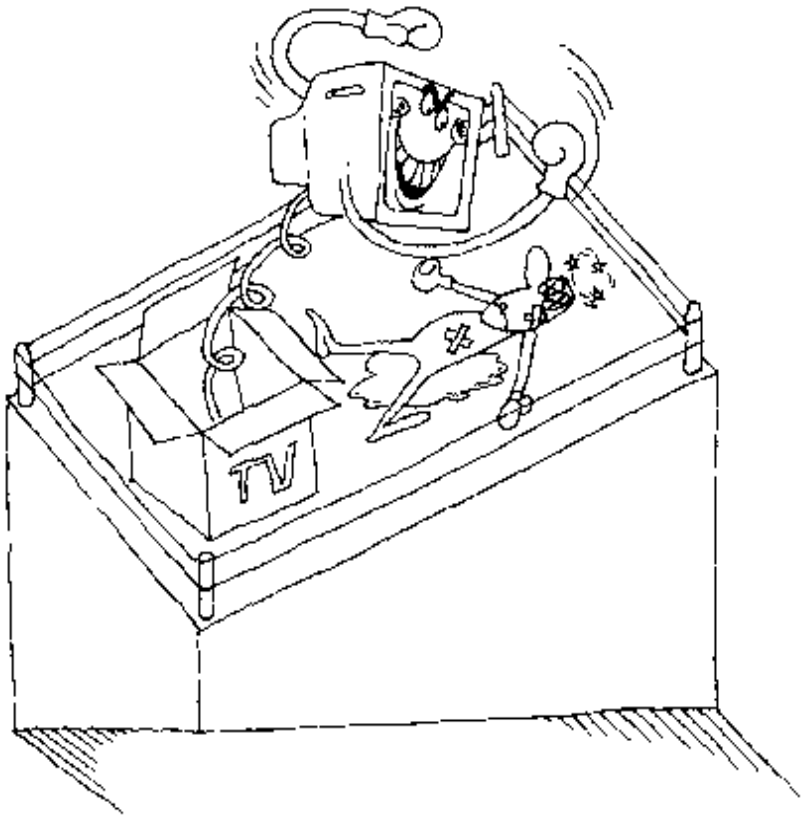
某一种物品供给弹性的大小与生产所需生产要素与技术相关。所以，不同行业产品的供给弹性是不同的。一般来说，所用设备先进、生产规模一旦确定就不易改变的重工、化工、电子、汽车等行业的产品往往供给缺乏弹性，需求增加时，供给难以马上增加，需求减少时，供给也难以马上减少。彩电的情况就是这样。80年代彩电需求激增时，彩电厂受生产规模限制，难以很快增加，但90年代后供大于求时，彩电产量也难以有大幅度减少。正因为如此，这些行业要确定一个最优规模。规模小会失去赚钱的机会，规模大又会形成生产能力过剩。彩电业现在的困境正在于当年遍地开花，生产能力过剩。这种产品缺乏供给弹性，产量减少不易，剩下的一条路只有降价"煮豆燃豆萁"了。

对同一种产品来说，供给弹性也不是一成不变的，而与时间长短相关。对许多产品来说，当需求与价格变动时，供给变动的可能性很小。例如，即使彩电涨价100%，在很短时期内，产量也难以增加，因为设备与生产能力是固定的，原料与人力也难以增加，除了把库存投入市场外，供给变动不大。这就是说在即期内，供给弹性几乎是零。在短期内，尽管设备与生产

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

能力不能变，但可增加原料与劳动，产量还是可以增加的，这时供给缺乏弹性，但比即期要大。长期中，设备与生产能力可以根据市场需求与价格预期来调整，供给是富有弹性的。从80年代到90年代，彩电由短缺走向平衡正是供给弹性随时间而加大的过程。至于以后的过剩局面则是在调整长期生产能力时预期失误的恶果。

一般来说，企业在投资时要根据长期市场需求和行业规模经济特点确定最优规模。短期中要根据暂时的市场变动作出反应。在作出这种决策时一定要考虑到供给弹性这个因素。彩电市场就是没有考虑到这一点，以致现在彩电产量难以随价格下降而减少。恐怕除了开拓国外市场增加需求之外，难以迅速改变彩电市场过剩的局面。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

需求缺乏弹性的商品当价格由于税收而上升时，需求量减少有限，税收就主要由消费者承担。相反，需求富有弹性的商品当价格由于税收而上升时，需求量可以大幅度减少，税收就主要由生产者承当。

18. 谁为奢侈品税收付出代价

——弹性与税收归宿

1990年，美国国会通过对游艇、私人飞机、珠宝、皮草、豪华轿车这类奢侈品征收新的奢侈品税。支持这项税的人认为，这些奢侈品全部由富人消费，这种税也必然由富人承担。向富人收税以补助低收入者，平等又合理。但实施之后反对者并不是富人，而是生产这些奢侈品的企业与工人，其中大部分是这项税所要帮助的低收入者。为什么这些并不消费奢侈品的人反而反对这项税呢？这就涉及到弹性与税收归宿问题。

我们知道，直接的纳税人并不一定是税收的最终承担者。如果税收直接由纳税人承担，这种税就是直接税，如个人所得税、财产税、遗产税等。如果税收并不由纳税人直接承担，而是可以转嫁给其他人，这种税就是间接税，如营业税等。这种税

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

在生产者与消费者之间分摊。谁最终承担税收负担就是税收归宿问题。

当对一种商品征税时，这种税收由生产者承担，还是由消费者承担，主要取决于该商品的需求弹性与供给弹性。所以，税收归宿问题要根据弹性理论来分析。

需求弹性是某种物品价格变动所引起的需求量变动程度，用需求量变动百分比与价格变动百分比的比值来表示。一般商品分为需求富有弹性与需求缺乏弹性两种情况。当一种商品需求量变动百分比大于价格变动百分比时，该商品就是需求富有弹性。反之，当一种商品需求量变动百分比小于价格变动百分比时，该商品就是需求缺乏弹性。需求越缺乏弹性说明消费者对这种商品的依赖性越大，即使价格大幅度上升，需求量减少也很少。因此，需求缺乏弹性的商品当价格由于税收而上升时，需求量减少有限，税收就主要由消费者承担。相反，需求富有弹性的商品当价格由于税收而上升时，需求量可以大幅度减少，税收就主要由生产者承当。

供给弹性是某种物品价格变动所引起的供给量的变动程度，用供给量变动百分比与价格变动百分比的比值来表示。一般商品分为供给富有弹性与供给缺乏弹性两种情况。当一种商品供给量变动百分比大于价格变动百分比时，该商品就是供给富有弹性。反之，当一种商品供给量变动百分比小于价格变动百分比时，该商品就是供给缺乏弹性。供给越缺乏弹性说明生

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

产者改变产量的可能性越小，即使价格大幅度变动，产量变动也很有限。因此，供给缺乏弹性的商品当由于价格上升需求量减少时，供给量减少有限，税收就主要由生产者承担。相反，供给富有弹性的商品当价格由于税收上升时，需求减少，供给也减少，税收就主要由消费者承担。

总之，一种商品需求越富有弹性而供给越缺乏弹性，税收就主要由生产者承担；需求越缺乏弹性而供给越富有弹性，税收就主要由消费者承担。

游艇这类奢侈品正属于需求富有弹性而供给缺乏弹性。这是因为，这类商品并非生活必需品，而且替代产品多。当这类商品由于税收而提高价格时，消费者可以用国外旅游、盖更大的房子、打高尔夫球这类同样高档的消费来替代。即使没有合适替代品，不消费这类奢侈品也可以把钱作为遗产留给后人。所以，当价格上升时，需求量大幅减少，需求富有弹性。但生产这类商品的企业短期内难以转产其他产品，供给缺乏弹性。税收实际上落到了生产者身上。

生产这些奢侈品的企业不仅要承受税收，还面临需求减少引起两种后果。一是企业不得不减少生产，二是企业不得不降价。这就使这类企业生产经营困难，不得不解雇工人。这个行业所有者利润减少，工人收入减少。本来这些行业的工人大多属于低收入工人，是这种“劫富济贫”政策要帮助的对象，结果反受这种政策之害。生产奢侈品企业的所有者与工人深受高

奢侈品税之害，又承担了绝大部分这种税收。所以，这种税并没有受到富人的反对，而是主要受到这些行业工人与工会的反对。美国国会迫于压力在 1993 年取消了这种奢侈品税。

税收归宿是经济学中一个重要的问题。如果不考虑需求与供给弹性来征税，结果可能适得其反。“打在贾宝玉身上，痛在贾母心上”的事是经常发生的。在开征一种新税或提高原有税种税率时，决策者一定要谨慎从事。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

消费者购买物品是为了从消费这种物品中得到物质或精神的满足。经济学家把这种满足称为效用。效用理论正是要说明消费者在收入与商品价格既定时如何实现效用最大化。

19. 信子裙和大岛茂风衣

——效用理论

80年代中期，日本电视连续剧《血疑》曾风靡神州大地。女主人公信子和他父亲大岛茂的故事颇使不少人感动得流泪。精明的商家从中看出了市场机遇，上海一家服装厂推出了信子裙，北京一家服装厂推出了大岛茂风衣。但结果很不一样。上海的厂家大获其利，北京的厂家却亏本了。其原因在于不同消费者的不同行为。效用理论正是解释消费者行为的。

消费者购买物品是为了从消费这种物品中得到物质或精神的满足。经济学家把这种满足称为效用。满足程度高就是效用大，满足程度低就是效用小。消费者消费行为的目的是为了实现效用最大化。效用理论正是要说明消费者在收入与商品价格既定时如何实现效用最大化。

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

经济学所说的效用不同于物品本身的使用价值。使用价值产生于物品的属性，是客观的。效用是消费者消费某物品时的感受，是主观的。某种物品给消费者带来的效用因人而异，效用大小完全取决于个人偏好，没有客观标准。庄子说：子非鱼，安知鱼之乐乎？正形象地说明了效用的主观性。鱼在水中畅游是被生存所逼苦不堪言，还是悠然自得其乐无穷，只能由鱼自己的感受来决定。同样，都是根据《血疑》而开发的衣服却有不同的命运就是因为女中学生与中年男子从衣服中得到的效用不同。女中学生崇尚信子，穿信子裙可以得到极大的效用。中年男子虽然尊敬大岛茂这样的父亲，但并不以穿同样的衣服为荣，大岛茂风衣对他们并没有什么特殊效用。

消费者根据他们从物品中得到的效用来决定自己愿意支付的价格（即需求价格）。效用大，即消费者对物品主观评价高，消费者才愿意出高价。女中学生认为信子裙带来的效用大，即主观评价高，所以，愿意用高价购买，厂家当然获利。但中年男子并不认为大岛茂风衣有什么效用，即主观评价低，所以，不愿意出高价，当厂家的定价高于他们的需求价格时卖不出去，不赔才有鬼。

效用理论中有一个重要的规律是边际效用递减规律。边际效用是指某物品消费量增加一单位所增加的效用。边际效用递减是指随着某种物品消费量的增加，所带来的边际效用是递减的。这种现象普遍存在，被称为一个规律。这种现象从

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

生理学上来解释就是神经元对等量外界刺激的条件反射强度随刺激次数的增加而递减。消费某物品就是提供一种刺激，神经元的反射就是满足式效用。中国人爱说，好吃不过饺子，其实让你天天吃饺子，你肯定受不了，这就是边际效用递减规律的证明。

信子裙和大岛茂风衣的故事也同样包含了边际效用递减的含义。在女中学生看来，信子裙和其他裙子不同，尽管已经有了不少其他裙子，但多买一件信子裙是买了另一件物品，不会有边际效用递减。而在中年男子看来，大岛茂风衣和其他风衣没有什么不同，如果已有一件风衣，再买一件大岛茂风衣就有了两件同样的风衣，边际效用肯定递减。这样，女中学生愿意出高价买信子裙，而中年男子甚至不愿意用同样的价格买一件大岛茂风衣。上海厂家赚北京厂家亏就是必然的了。这里的关键是，女中学生把信子裙和其他裙子作为不同的物品，不存在边际效用递减；中年男子把大岛茂风衣和其他风衣作为同样的物品，存在边际效用递减。

效用理论是分析消费者行为的，但对企业也有意义。企业要为消费者服务，生产能给消费者带来更大效用的物品。效用取决于消费者的主观评价，企业必须研究消费者心理。一家服装企业如果总生产同一种衣服，消费者只买一件就够了。如果生产出不同式样、颜色的衣服，消费者多买几件也不会有边际效用递减，服装的销路不就增加了吗？现在市场需求不足的一

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

个重要原因正是企业生产出了大量相同的物品，消费者买了要效用递减，谁会问津呢？在这种意义上可以说，没有卖不出的产品，只有消费者不需要的产品。这种产品就是引起效用递减的产品。

上海的厂家增加了裙子产量而没有引起边际效用递减，北京的厂家增加了风衣的产量而引起边际效用递减。其根源在于对消费者心理了解的深度不同。由此看来，上海人的确比北京人“精明”。在市场经济中，北京人真该好好向上海人学习呢！

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

如果我愿意出的最高价格低于市场价格，这两种价格之间的差额就称为消费者剩余。消费者剩余衡量消费者为买并消费某种物品所得到的经济福利的大小。

20. 我为什么不买某种报

——消费者剩余

有一份经济学方面的报纸，办得不错，内容还是颇有可读性的。但薄薄四开一张纸，居然索价 1.5 元，我从来不买。说真的，不是花不起这 1.5 元，而是觉得不值。对我这样的消费者来说，什么是值与不值呢？这就涉及到消费者剩余这样一个概念。

作为一名消费者，我在买东西时对所购买的物品有一种主观评价。这种主观评价表现为我愿为这种物品所支付的最高价格，经济学上称为需求价格。决定这种需求价格的主要有两个因素。一是我感到它能给我带来的满足程度的高低，即效用的大小。二是与其他同类物品所带来的效用和价格的比较。我愿意出的最高价格并不一定等于供求双方决定的市场价格。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

如果我愿意出的最高价格低于市场价格，这两种价格之间的差额就称为消费者剩余。消费者剩余衡量消费者购买并消费某种物品所得到的经济福利的大小。消费者购买并消费物品是为了得到经济福利，所以，一种物品给消费者带来的消费者剩余越大，即市场价格越低于消费者愿意出的最高价格，消费者越愿意购买。反之，如果市场价格高于消费者愿意出的最高价格，消费者就会认为购买该物品不值得。或者说，如果消费者剩余为负数，消费者就不会购买了。

我不买某种报就因为它给我带来的消费者剩余是负值。这种报可以看，但不是不看不行。与其他同类报纸相比，我觉得它只值 0.5 元，即我愿意出的最高价格是 0.5 元。如果它定价为 0.4 元（即市场价格为 0.4 元），两者相比，我有一毛钱的消费者剩余（我愿意出的最高价格 0.5 元减去市场价格 0.4 元），我会购买。或者，它的定价为 0.5 元，没有消费者剩余，我也可以勉强买。但现在它的价格为 1.5 元，与我愿意支付的最高价格 0.5 元相比，我的消费者剩余为负 1 元，当然我不会买了。除非它的内容好到让我不读就吃不香睡不着，或者其他同类报纸办得极糟或价格上升到与它相近的水平，我愿意支付的最高价格也上升到 1.5 元以上，否则打死我也不买。理由很简单，不值，买了有一种挨宰的感觉。

这里要注意的是，消费者对一种物品的评价完全是主观的，所以，愿意支付的最高价格也是主观的，消费者剩余并不是

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

实际货币收入的增加，仅仅是一种心理上满足的感觉。即使购买了消费者剩余为负的物品也不是金钱的实际损失，无非是心理上挨宰的感觉而已。我们购物时说的“值”与“不值”也是这种含义。

而且，对同样一种物品不同的消费者完全有不同的主观评价，所愿意支付的最高价格也不同，但在购买时支付的市场价格是相同的，因此，不同的消费者从购买同一种物品中得到的消费者剩余也不同。尽管我不买这份报纸，但仍然是有人买的。这些人的评价高，愿意支付的最高价格高于 1.5 元，他们购买就得到了消费者剩余。正因为如此，这份价格如此之高的报纸也还是在顽强地生存着。

据说这份报定价高的原因之一是销售量太少。其实用高定价来弥补销售量少的亏损是陷入了一种恶性循环。价格越高，卖得越少，卖得越少，越想卖高价，这岂不走上一条灭亡之路了吗？换一条思路，这类报纸替代品相当多，从而需求弹性高，如果降价，可以大幅度增加销售量，反而能走出困境，也扩大了自己的影响。

定价是企业的自由，也是这家报社的自由，我无意指责。但消费者剩余的概念不仅指导消费者理性消费，也告诉企业，定价要合理。那种“头戴三尺帽”（价格定的高高的），“准备砍一刀”（让消费者讨价还价）的作法往往会吓倒许多像我这样胆小的消费者。我主编的一本书，内容还是有市场的，但 16 开精

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

装，2 册共 1000 多页，纸张印刷都平常，居然被出版者定价为 495 元。这样的天价谁敢问津呢？果然销路极差，出版一年多了还堆在仓库里享受精品的荣耀呢！

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

随着社会发展，人们富裕程度的提高，精神欲望也越来越重要。精神欲望是多种多样的，其中之一就是通过消费来显示、炫耀自己的社会身份。这种消费称为炫耀性消费，用于这种消费的物品称为炫耀性物品。

21. 红旗车的悲剧

——炫耀性消费

想当年，红旗牌轿车何等辉煌！红旗车以它典雅的造型、精心的手工工艺、宽敞的车身，代表着一种极高的社会身份，成为人人皆知的名牌，不仅中国人尊尚红旗，连外国人也仰慕红旗。看如今，红旗车被作为奥迪的变形，不被人们看好，连捷达、桑塔纳也竞争不过，落到了悲惨的境地。红旗车的这种悲剧就在于生产者给它定错了位，把它从炫耀性商品变为一般商品，没有了名牌的光环。

经济学家认为，人的消费动机决定了人的消费行为。人的消费不仅仅是为了满足物质欲望，还要满足精神欲望。随着社会发展，人们富裕程度的提高，精神欲望也越来越重要。精神欲望是多种多样的，其中之一就是通过消费来显示、炫耀自己

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

的社会身份。这种消费称为炫耀性消费，用于这种消费的物品称为炫耀性物品。在市场经济社会中，人的财富总是与社会地位和身份相关的，所以，消费高价名牌的物品表现出自己的财富，也炫耀了自己的身份。炫耀性物品就是高价的名牌物品。

红旗车之所以受青睐就是因为它是炫耀性物品。汽车实际有两种功能：交通方便与炫耀身份。一般车的功能主要是方便交通，而特殊的名牌车（如英国的劳斯莱斯、德国的奔驰与宝马、美国的卡迪拉克等）则主要是用于炫耀身份。红旗车以前作为炫耀性商品，一是它作工精细（许多零件由高技术工人手工制作）、成本高、产量少，从而价格高；二是使用它有严格限制（据说文革前正部级以上干部才有资格坐红旗车）。这样，红旗自然身价不凡，名震中外了。

像红旗车这样的炫耀性物品只有价格高才有炫耀作用，因此对这种物品的需求与一般物品不同。一般物品是价格下降，需求量增加，但炫耀物品如果降价，买的人很多，就没有炫耀的作用了。所以，价格下降，作为炫耀性物品的作用就没有了（作为一般物品的作用仍然有），作为满足炫耀性消费的需求量就减少了。这种物品的生产者必须坚持低产量、高质量、高价格才能维持自己作为炫耀性物品的地位，并从中获利。

红旗车的悲剧正在于生产者把这种炫耀性物品降为普通物品。如果说一般物品走向大众化是成功的起点，那么，炫耀性物品走向大众化则是它失败的开始。红旗车大批量生产，改

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

变了原来典雅的形式，用机械生产的部件代替了手工精制的部件，降低了价格，与其他车型在作为交通工具的市场上竞争，这时它的悲剧也就开始了。作为普通汽车人人都可以用，何身份之有？但作为普通汽车，它的价格—性能比又远远不如其他汽车。现在红旗车的价格几乎是捷达、富康、桑塔纳的3倍，性能比它好的本田、别克、欧宝价格都比它低。红旗车象征身份的作用没有了，作为普通车又没有优势，它的前途能辉煌吗？无怪乎在作为汽车晴雨表的北京北方汽车交易市场，1999年第一季度红旗车销售量比1998年同期下降了77.19%。

一种物品能成为社会公认的炫耀性物品是非常不容易的。劳斯莱斯、卡迪拉克这些西方公认的炫耀性名车都有将近百年的奋斗史。红旗车在人们心目中作为身份的象征也是由汽车工人的勤劳奋斗和当时特殊的历史条件形成的。但要失去这种地位很容易。红旗车几十年的奋斗成果不就在几年中烟消云散了吗？这个历史的教训可不能忘啊！

其实许多名牌产品都在某种程度上可以作为炫耀性物品，消费这些物品都包含有某种炫耀性消费的成分。高质量和高价格是名牌的生命。可惜我们一些企业领导人（我不称他们为企业家）不懂这个道理，葬送了我国不少名牌产品。记得70年代前抽“大前门”、“恒大”烟还是很“牛”的，当时这些烟价格在0.4元左右，与工资水平（50—60元左右）相比已经不低了。这些烟都是当时的名牌，无论有意无意拿出这些烟来抽还是有点

身份的。现在谁还抽“前门”、“恒大”?没有跟随时代的脚步,提高质量保持高价,名牌不也就消失了吗?

无论伦理学家如何评价炫耀性消费,这种消费需求的存在是不容忽略的,而且还越来越重要。企业要根据市场需求生产,就不能轻视炫耀性物品的重要。我们一方面要满足广大消费者的普通需求,另一方面也要满足一些人(哪怕是极少数人)的炫耀性消费的需要。

但愿不再出现类似的悲剧。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

美国老太太把住房作为投资是与她生活的经济制度相关的。她提供劳动得到的收入分为两部分:消费与储蓄。金融制度保证了她可以把储蓄变为投资,这种投资可以是购买股票、债券,也可以是购买住房。这不同的投资形式都会给她带来收益。

22. 中美老太太的购房观比较

——住房投资

有一则流传很广的故事说:两个来自美国和中国的老太太在天堂相遇了。美国老太太说,我奋斗一辈子还完了住房贷款,中国老太太说,我攒了一辈子钱临终才买了一套房。评论者从这则故事中得出了不同的感叹。有人说,中美老太太消费观不同。美国人是先买房后还款,超前消费。中国老太太是先攒钱后买房,量入为支。中国老太太该向美国老太太学。有人说,中美国情不同,中国老太太哪能学得了美国老太太?

在我看来编故事和评论故事的人都犯了一个概念上的错误:混淆了中美老太太不同的购产观。美国老太太是把买房作为投资,中国老太太是把买房作为消费。美国人从小就有买房是投资的观念,中国人现在还被住房是新消费热点所误导。所

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

以，要比较中美老太太的购房行为，先要区分消费与投资。

在经济学中消费与投资是两个完全不同的概念。消费是为了获得物质或精神上的满足（即效用）。投资是为了获得收益。个人买汽车与买房子都是同样花钱，但买车是为了满足方便交通或显示身份的需要，而买房和买股票买债券是同样的投资。在美国 GDP 统计中，买车作为消费支出中的耐用消费品支出，买房作为私人国内投资中的私人住房投资支出。更重要的是，决定消费和投资的因素是不同的。只有了解这些差别，改变中国老太太的买房观，中国住房市场才有希望走出困境。

美国老太太把住房作为投资是与她生活的经济制度相关的。她提供劳动得到的收入分为两部分：消费与储蓄。金融制度保证了她可以把储蓄变为投资，这种投资可以是购买股票、债券，也可以是购买住房。这不同的投资形式都会给她带来收益。产权制度保证了她可以获得自己的全部投资收益，当然，也要承担投资的风险。她不能把她的钱全用于一种投资，这样做就像把所有鸡蛋放在一个篮子里一样，风险太大了。一般而言，住房投资较为稳妥，而且随房价上升，房租高昂，买房是最有利的投资形式之一。影响消费的因素主要是收入，但影响投资的主要因素是未来的收益率。当住房投资收益率高时，她借款投资就是一种理性行为。方便的金融体系为她提供了贷款，所以，她在年轻时就借款买了房，然后慢慢偿还。

中国老太太生活的环境让她不能把住房作为投资。这位

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

老太太必定在计划经济下生活了大半辈子。在这种体制下，收入分为工资和福利。住房是作为福利分配的，她的收入中没有这种买房的部分。也许她在消费之后会有结余。但这种结余只能存在银行里作为备用消费金。计划经济下不允许个人投资。住房是作为消费品分配给居民的，但不一定每个人都能分上，这个老太太大概就由于级别不够，没有分上房。买房是消费这个观念实际上来源于计划经济。

改革了，号召买房了，但中国老太太买房遇到了许多困难。首先是她的收入中仍没有买房的钱。所谓房价高制约住房市场并不完全正确。什么是房价高？价格高低是一种相对概念，是相对于收入而言的。现在的房价，相对于一般人的收入而言的确太高了，许多人一辈子的收入也买不起一套房。但实质并不是价格高而是收入低。房价中当然有不合理的成本可以压低，但降价空间并不大，让房价低的关键还在于提高收入，把维持劳动力再生产中的住房费用还给劳动者。

但收入还不是决定中国老太太是否买房的关键因素。如前所述，消费是为了得到效用，取决于收入，但投资是为了得到收益，取决于未来收益的高低。如果投资的收益率足够高，借钱投资（购房）也是值得的。所以，这个老太太不买房的关键还在于投资收益问题。

首先是投资于住房能否得到收益。我们能从购买住房中得到收益的条件是我们对住房拥有完整的产权。当买房只有

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

若干年使用权，而且住房交易还要受各种干预时，老太太敢投资于住房吗？

其次，收益率有多高。购买住房的收益来自两方面。一是节省的房租，二是房产的升值。中国的房租一直维持在低价格（与房价相比），房产升值的市场交易又不活跃。低投资率的前景下谁愿意投资呢？

最后，住房作为一种投资要有银行的贷款支持。近年来住房贷款发展很快，但与美国老太太享受到的方便相比，差距还不小。所以，中国老太太只能倾其一生储蓄买房，而无法像美国老太太一样年轻时贷款买房。

我们把中国老太太作为中国人的代表就可以了解为什么住房业总是走不出困境。与美国老太太相比就可以了解住房业如何走出困境。据最近报道，权威人士预言中国住房市场还有开发 40 年的潜力。此言的确不误，但是如果不从观念上把住房作为投资，从制度上为个人投资创造条件，当下一代又有两个中美老太太在天堂见面时，对话内容仍然不会变。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

教育是一种人力资本投资。人力资本是劳动者的知识、技能和健康状况。人力资本主要通过正规学校教育、工作中的职业培训，以及工作经验的积累形成。用于教育、培训等形成人力资本的支出就是人力资本投资。

23. 莫把教育当消费

——人力资本投资

从去年开始，高校大幅度扩大招生，这是一件有利于整个民族的好事。但“好经”常常被“念歪”。有人把高校扩招作为刺激消费支出、拉动总需求的手段。这种看法不仅在理论上违背了经济学基本原理，而且在实践上危害甚大。

按经济学家一致的看法，教育是一种人力资本投资。人力资本是劳动者的知识、技能和健康状况。人力资本主要通过正规学校教育、工作中的职业培训，以及工作经验的积累形成。用于教育、培训等形成人力资本的支出就是人力资本投资。

投资与消费不同。消费是为了获得物质或精神上的满足（经济学家称为效用）。例如，你吃一个苹果得到了满足，苹果吃完即为消费结束。投资是为了获得收益，而且收益要大于投

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

资支出，投资才是有利的。我们接受教育主要不是为了获得文凭，用，而是为了以后的收益，即由能力提高引起的收入增加。

人力资本的投资收益是高的，而且一直在提高。以美国为例，1976年大学毕业生的收入平均比高中毕业生高55%，1994年这一比例已提高到84%。我国脑体倒挂现象的改变，知识分子中新富的出现也证明了这一点。随着知识在经济中作用的提高，人力资本投资的高收益还会持续下去。从这个角度说，教育不是消费，而是一项有利的投资。

对整个社会而言，教育的作用主要不是什么增加消费支出或拉动总需求，而是增加了整个社会知识的存量，带动整个经济快速增长。在现代社会中"科技是第一生产力"，科技的发展即来源于教育，更不用说，随着大学毕业生人数增加，整个民族文化素质提高，生产率会更高。劳动力素质更高，当然经济增长更有利。

但教育对增加总需求的作用十分有限。假设我们每年扩招100万人，每人每年用于上大学的支出增加5000元（包括学费、书费等支出，但不包括吃、住，因为不上大学也要吃住），也只增加50亿支出（且不考虑为增加这种支出而减少的其他支出——不少家庭为孩子上学是要减少其他消费的）。50亿在我们的总需求支出中占多大比例是一目了然的。依靠教育来拉动消费和总需求，岂非杯水车薪，缘木求鱼？

当我们把教育作为消费时其支出方式也与投资不同。消

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

费是个人行为，其支出由个人完全承担。消费支出取决于收入。收入低上不起大学就和买不起汽车一样，没有什么不合理的。一个社会经济水平低教育不发达也就正常了。

但当我们把教育作为投资时情况就不同了。对个人来说，投资主要不取决于收入，而取决于未来的投资收益。只要投资收益高，借钱投资也是合适的。现在许多家长舍得为孩子上学花钱也正出于孩子以后收入高的考虑，这就是自觉或不自觉地把教育作为一种投资。

从整个社会的角度来看，教育这种投资的收益并不完全由个人获得。教育的收益包括个人的与社会的。个人收益是受教育以后收入的增加（以及社会地位提高这类非货币收益）。社会的收益是教育对经济增长的贡献。这就是说，教育提高生产率的结果一部分由个人以高收入的形式获得，另一部分由社会以经济增长率提高的形式获得。这就是说，教育这种投资有正的外部性，能带来社会收益。

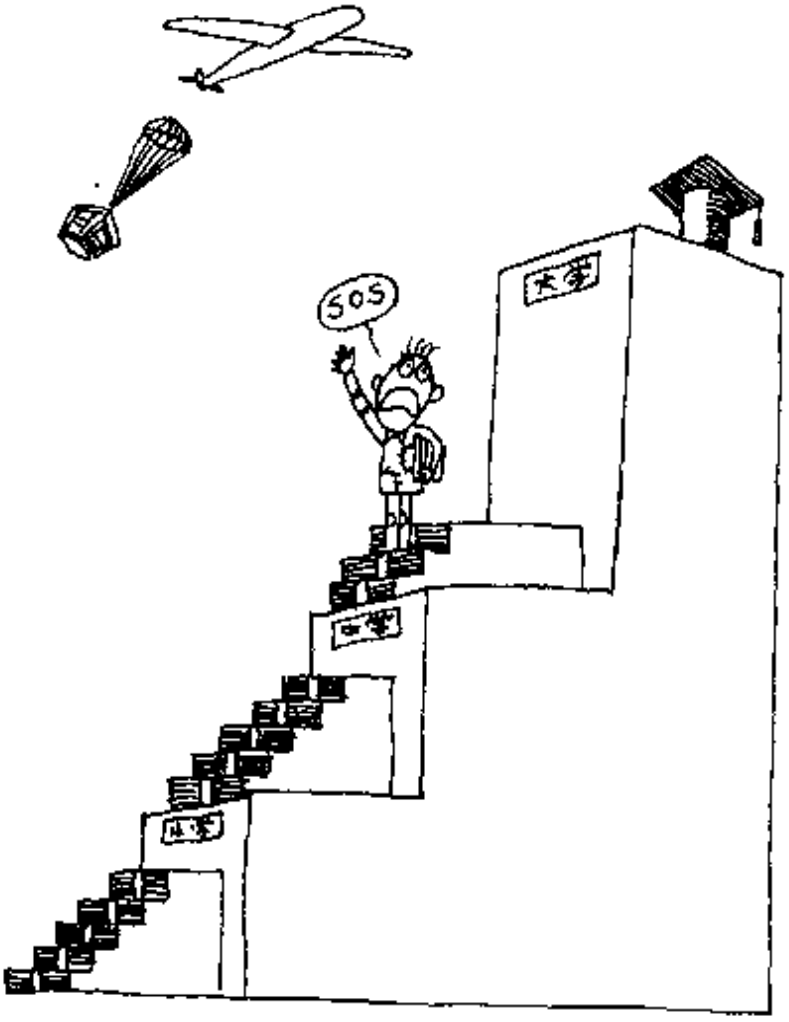
基于这种认识，教育支出应该由个人和社会共同承担。个人把钱用于教育是进行一种极有利的投资，为教育承担费用是应该的。同时教育又有社会收益，社会也应该承担部分教育支出。所以，以各种形式支持教育，增加教育支出，给学生以补助，都是应该的。一个人或一个社会，尽管现在还穷，但为了来来的收益，投资于教育也是应该的。“再穷也不能穷教育”就是这个含义。那种认为有钱才办教育的观点仍然是把教育作为

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

消费。把教育作为投资就应该没钱借钱也要办教育。只有教育能从根本上改变一个人或一个国家的贫穷状态。

把教育作为消费是一种错误观念，这就必然引起实践上的失误。例如，如果教育是一个产业，学校是该产业中的一个企业。企业以利润最大化为原则，学校岂不就该高收费了吗？买汽车是一种消费，买不起汽车国家不会提供资助，如果教育也是消费，上不起学不也很正常吗？世界上没有一个国家把教育作为消费的，也没有一个国家要学校赚钱。

没有正确的理论就没有正确的行动。教育问题又一次说明了这个真理。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

作为一种经济行为，婚姻也有成本与收益，理性人的婚姻行为也是有意无意地以最大化为目标。

24. 经济学家话婚姻

——家庭的经济分析

对于同一件事不同的专家会从不同的角度去看。以爱情、婚姻和家庭而言，文学家认为爱情是两颗心碰出的火花，婚姻成了爱情的坟墓。哲学家认为，婚姻与家庭是必然性与偶然性的统一，人要结婚是必然性，与谁结婚有偶然性，偶然性体现了必然性。社会学家认为，婚姻出于社会协作的必要，家庭是社会的细胞。政治学家认为，婚姻往往是一种政治行为，有阶级性，焦大不会爱林妹妹。生物学家把这些都看做是人类繁衍的需要。经济学家则把婚姻和家庭看做理性人的一种经济行为。

经济学家认为，结婚和其他行为一样是一种不完全信息下的经济活动，在这种经济活动中人与人之间是一种由契约制约的关系。所以，婚姻是一种不完全信息下的契约关系。婚姻双

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

方都有自己的私人信息(对各自个性的了解),恋爱中各自都有意无意地掩盖对自己不利的信息,公布甚至夸大对自己有利的信息。双方信息的不对称性是婚姻不稳定的基本原因。家庭稳定的基础还在于双方的信息交流。结婚实际是双方签订了一个契约,规定了双方的权力与义务。但在不完全信息基础上的契约不可能是完全的,各自都可以在不违背契约的前提下发生机会主义行为,留私房钱大概就是这种机会主义行为之一。如果机会主义行为太严重,只有解除契约,这就是离婚。签约(结婚)、履约(过家庭生活)、解约(离婚)就是结婚的交易费用。

作为一种经济行为,婚姻也有成本与收益,理性人的婚姻行为也是有意无意地以最大化为目标。两个人结婚要付出成本,用于结婚和组成家庭的费用是直接成本,各自放弃的单身时的自由(再爱别人的自由和行动自由)是机会成本。收益包括实际收益与心理收益。组成家庭两个人一块生活实现了规模经济,不仅生活费用减少而且共同努力收入增加,这是实际收益。家庭生活给人带来的种种享受则是心理收益。一般情况下,收益大于成本,所以才有婚姻。也有人认为成本大,尤其是机会成本大,就宁可当一个快乐的单身汉或单身白领丽人。

也许人在正常的家庭生活中不会有这种成本与收益分析的意识。但在处理婚姻中的一些难题时,肯定会有一种成本与收益考虑。比如面临是否离婚时这种考虑是首要的。解脱不幸的婚姻能给当事人带来收益,但当事人更多要考虑成本。财产

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

分割的损失、离婚付出的赔偿、打官司的费用等都是直接成本，也许这种成本还相当巨大。名声的损失、对子女的心理影响等可作为心理上的成本。如果离婚的收益大于成本，会作出离婚决策，但如果离婚成本太高，就只有维持“死亡的婚姻”了。文学家常感叹没有爱情的婚姻如何可以维持，经济学家的回答很简单：没钱离婚。

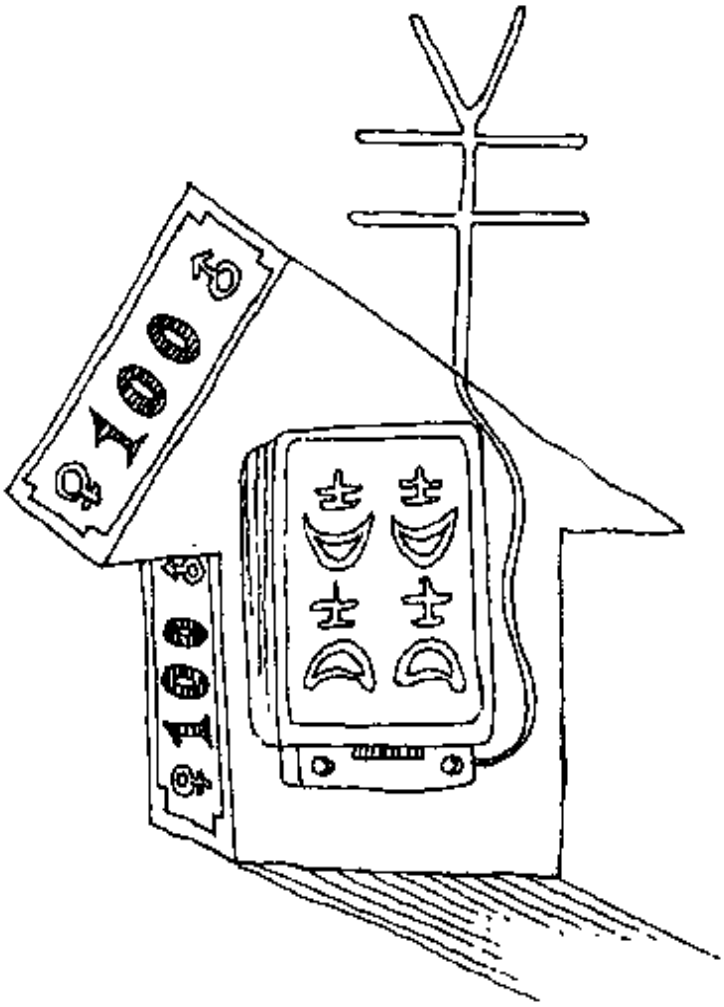
家庭作为一个经济单位当然有适度规模问题。大家庭固然有规模经济，但像巴金的小说《家》中所描写的那种封建式大家庭中机会主义行为实在太严重了。这种大家庭中的每个小家都想从大家中得到利益而不付出成本（不干活或干活赚了钱不上交），这种大家庭能不解体吗？现在一些人对某些年轻人的“吃老”现象不以为然，其实“吃老”就是大家庭中机会主义的表现形式之一。现代社会以“核心”家庭（父母与未成年子女）为主是符合经济规律的。

这种对家庭的经济分析还有政策含义呢！农村计划生育工作比城市困难也在于成本与收益。传统农村中的养儿防老就是生孩子的直接经济收益，也可以作为一种养老保险投资，养儿越多，保险投资越大，收益越高。但抚养孩子的成本（尤其是机会成本）并不高。养儿收益大于成本，自然不愿计划生育。城市养儿的收益主要是心理的（孩子带来的欢乐或实现自己的理想），但成本高，不仅直接货币支出多，机会成本也特高。成本大于收益，你让他放开生，他也不想多生，甚至还有不要孩子的

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

“丁克”家庭。所以，降低养儿防老的作用，以社会保险代替养儿保险，提高抚养子女的成本，尤其是给妇女更多机会，提高机会成本，是控制人口的有效方法。这也是人口学家的共识。

传统经济理论只偏重于分析经济行为，当美国经济学家贝克尔提出对家庭经济行为的分析时许多人还颇不以为然。但现在这种分析已被广泛接受并运用于政策制定。经济学家还用同样的原因分析种族歧视、犯罪等广泛的社会行为。许多人把经济学扩大到非经济行为分析称为“经济学帝国主义”。其实现在所需要的是各学科的相互“帝国主义”。这就是说只有各学科的交叉才能更好地解决人类社会面临的许多复杂问题。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

企业家从事经营活动是为了实现利润最大化。企业追求利润最大化的过程也就是为社会作出贡献，增进社会利益的过程。

25. 言利必有义

——企业经营目标

有些企业家喜欢以“儒商”自居。如果“儒商”的含义是有文化的企业家，企业家以此为追求是有意义的。如果“儒商”的含义是儒家的“言义不言利”，那就或者是言不由衷，或者是给自己定错了位。

经济学家把包括企业家在内的所有人都作为理性的经济人，即他们行为的目标是为了实现个人利益的最大化。个人作为居民提供生产要素是为了收入最大化，作为消费者购买物品与劳务是为了效用最大化，作为企业家从事经营活动是为了实现利润最大化。从现实中看，企业家的经营活动也许有不同目标，但作为共性是要实现利润最大化。如前所述，经济学分析是把某种假设作出分析的前提的。在分析企业行为时，基本假

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

设是利润最大化。

在我们民族的传统文化中，“利”是受到排斥的，“惟利是图”是一个贬义词。长期以来，我们也习惯于把个人利益与社会利益对立起来。好像“利己”必定“损人”。经济学家强调个人的利己，实际上是认为个人利益与社会利益是一致的。企业追求利润最大化的过程也就是为社会作出贡献，增进社会利益的过程。

企业实现利润最大化有这样几条途径：

——按消费者的偏好，以市场需求为导向进行生产，向消费者和社会提供充分的好产品。这样的产品市场欢迎，能卖出好价格，利也就在其中了。

——进行创新活动，不断提高生产率。首先进行创新的企业，产品成本低于其他企业，又可按市场价格出售，其余额就是利。当其他企业为利而进行模仿或再创新时，整个社会受益。

——承担经济活动的风险也会得到作为“风险贴水”的利。社会需要有人承担风险，利就是对风险承担者的报酬。

——在与其他企业的竞争中获利。竞争是市场经济的活力所在，竞争的结果优胜劣汰，成功的企业获利，这正是社会进步的过程。

——按最优化原则利用和配置企业拥有的资源。如果每个企业都做到了这一点，整个社会资源的配置也就实现了最

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

优化。

企业这些以利润最大化为导向的活动哪一项不利于社会？企业言“利”必然对社会有“义”，为何不敢公开言“利”？企业利润增加，向政府交纳的税收增加，企业用利润去投资扩大了就业，增强了国家的经济实力。企业惟利是图何罪之有？一个只言“义”，口口声声“为人民服务”的企业如果亏损还要政府用纳税人的钱去养活，这种“义”有什么意义？这种“为人民服务”，岂不是让人民为它服务？

人们往往把当前市场经济中出现的种种问题归结为企业惟利是图，其实市场经济首先必须是一个法制社会。每个人都要在法律允许的范围之内从事自己认为能实现个人利益最大化的活动。企业必须在法律允许的范围之内为利润最大化而经营。那些制造假冒伪劣产品，甚至坑蒙拐骗以谋利的行为不是我们所说的理性经济人行为。犯法的行为最终是要受到法律正义之剑惩罚的，哪有个人利益或利润最大化？现在一些个人或企业为谋私利而从事非法活动的现象存在（甚至还相当严重），并不是因为经济人假设或利润最大化假设不对，而是因为执法不严。这个问题已经超出了经济学的范围。

原计划经济各国的经济改革往往是从承认利润的作用开始的。60年代中期，苏联赫鲁晓夫的经济改革从经济学家利别尔曼一篇强调利润作用的文章开始。70年代后期，中国的经济改革也以重新评价孙冶方把利润作为引导企业经济活动“牛

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

鼻子”的观点启动。今天，惟利是图不应是一个贬义词，利润挂帅也不是什么修正主义。企业追求“利”，“义”也就在其中。中国所需要的正是大胆言利，敢作敢为的企业家。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济效率是收益既定时成本最小，或者成本既定时收益最大。技术效率是生产中投入与产出之间的物质技术关系，不涉及产品与要素的价格。经济效率是生产中成本与收益之间的经济关系，涉及产品与要素的价格。

26. 自动信件分拣机的喜与忧

——技术效率和经济效率

据报道，我国邮政要实现信件分拣自动化，即用机器代替工人分拣信件。从经济学的角度看，这是好消息还是坏消息？我们先从邮局的角度来看。

假设邮局作为一个企业引入自动分拣机的目的是实现利润最大化。自动分拣机的运用能否达到这一目的，涉及到两个重要概念：技术效率和经济效率。

当不增加投入（生产要素）就不能再增加产出时就实现了技术效率。换言之，技术效率是产出既定时投入最小，或者投入既定时产出最大。当不增加成本不能再增加收益时就实现了经济效率。换言之，经济效率是收益既定时成本最小，或者成本既定时收益最大。技术效率是生产中投入与产出之间的

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

物质技术关系，不涉及产品与要素的价格。经济效率是生产中成本与收益之间的经济关系，涉及产品与要素的价格。

企业利润最大化，既要实现技术效率，又要实现经济效率。技术效率是基础，没有技术效率，就谈不上经济效率。但只有技术效率而没有实现经济效率，也谈不上利润最大化。

假设某邮局引进一台自动分拣机。只需一人管理，每日可处理 10 万封信件。如果用人工分拣，则处理 10 万封信件需要 50 个工人。对邮局来说，这两种情况都实现了技术效率。

经济效率涉及到价格。处理 10 万封信件，无论用什么方法，收益是相同的，但成本不同。假设分拣机一台为 400 万元，使用寿命 10 年，每年折旧为 40 万元，假定贷款利率为 10%，每年利息为 40 万元（400 万元 × 10%）。再假设分拣机每年维修、用电、人工费用为 5 万元。这样，使用分拣机的成本为 85 万元。假设每个工人每年工资为 1.4 万元，50 个工人共 70 万元，其他支出为 5 万元。这样，用人工分拣的成本为 75 万元。在以上假设条件之下，使用人工分拣成本低。所以，用人工分拣实现了经济效率，而用分拣机没有实现经济效率。

在这个例子中，是否实现了经济效率取决于生产要素（分拣机和工人）的价格。如果分拣机价格没变，而工人工资上升到每年 1.6 万元，则这两种方法都实现了经济效率。如果工人工资高于 1.6 万元，或分拣机价格下降，利率下降，则使用分拣机可以实现经济效率。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

这个例子告诉我们，如果两种生产方法都能达到同样的技术效率，那么，使用哪种方法能实现经济效率则取决于生产要素的价格。在发达国家，资本设备便宜而劳动工资高，使用资本密集型方法（用分拣机）是合适的。但在发展中国家，资本设备贵而劳动工资低，如果使用机器和人工能达到同样的产品或劳务质量，还是使用劳动密集型方法（用人工）更为合适。所以，我对邮局用自动分拣机始终持怀疑态度。

对一个社会来说，用哪种方法还要考虑不同方法对整体经济的影响。对像我们这样人口众多、就业压力大的国家来说，是否用自动分拣机代替工人不仅要考虑企业利润最大化，而且还要考虑增加就业这个大问题。我总认为，从我们的具体国情出发，经济增长方式的选择要以扩大就业为中心。用自动分拣机替代的是不熟练工人。这是经济中失业率最高的一个群体，也是最难再就业的失业者。当他们被自动化分拣机代替时，在其他地方很难就业。

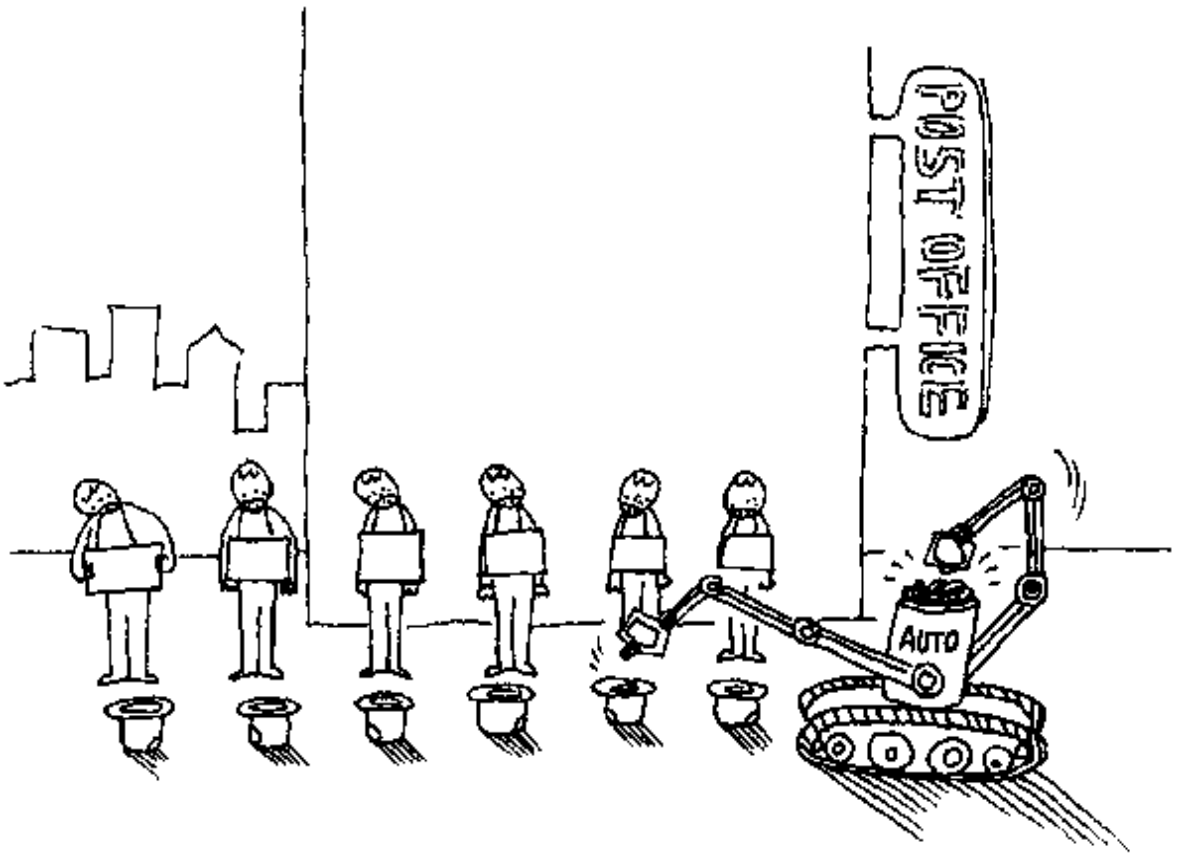
当然，如果邮局完全是企业化经营，使用什么方法是他们自己的决策，政府不应该干预。但政府可以用产业政策来影响邮局的决策，例如，对使用人工分拣给予税收优惠或吸收下岗工人的补贴，或者提高购买自动分拣机资金的利率，等等。在市场经济中，政府是不能干预企业决策的，但应该用经济政策引导企业作出有利于整个社会资源最优化的决策。

许多经济学家认为，发展中国家不应该盲目引进最先进的

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

技术，而应该采用最适于自己国情的技术。如果先进的设备是提高产品质量或实现规模经济所必需的（例如在汽车、石化、电子等行业中），那就必须采用资本密集型方法。如果先进的设备作用仅仅在于代替劳动（如自动分拣机），那还是用劳动密集型方式更合适。历史经验也证明，盲目追求自动化、机械化并不一定能带来更好的结果。

总之，从我国目前的实际情况来看，实现信件分拣自动化未必是一个好消息。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

现值是一笔未来货币在现在的价值，贴现是根据利率（或通货膨胀率）来计算未来货币的现值。现值和贴现的概念说明了利率和通货膨胀率对决定投资的重要作用。

27. 如何投资才有利

——现值与贴现

假如一个工厂要扩大生产，投资100万元新上一条生产线。这条生产线可以使用6年，每年带来的收益为20万。这种投资合适吗？也许你会认为合适，因为6年间总共收益为120万，投资成本为100万，收益减成本有20万的利润。但且慢得出这个结论。一笔投资是否有利还要考虑到两个重要的概念：现值与贴现。你知道了这两个概念之后也许会得出完全不同的结论。

现值是一笔未来货币在现在的价值，贴现是根据利率（或通货膨胀率）来计算未来货币的现值。例如，明年可以得到货币收入110万元，如果年利率为10%，这笔明年的110万元在今年的现值就是110万元÷（1＋10%）＝100万元。这就是说，

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

当考虑到年利率为 10%时，明年的这笔 110 万元相当于今年的 100 万元，即明年 110 万元的现值为 100 万元。因为把今年的 100 万元存入银行，明年就会变成 110 万元。这是根据利率来把明年的货币量贴现为今年的现值。同样，如果用通货膨胀率进行贴现，假设年通货膨胀率为 10%，则明年 110 万元的现值在今年是 100 万，因为明年 110 万的购买力（能买到的物品与劳务量）与今年的 100 万相等。

投资是为了得到收益。投资是否有利，不是看未来的货币收益有多少，而是看未来货币收益的现值是多少。在我们开始举的例子中，把未来 6 年的收益简单相加来确定投资的有利性是错误的。正确的算法应该是根据利率和通货膨胀率对未来各年的收益进行贴现，计算出未来收益的现值，然后再与投资成本相比较。

我们假设年利率(r)为 10%，该投资成本为 100 万元，当年支出，现值也为 100 万元。该投资从第二年起有收益，设第二年为 n = 1，以此类推，贴现公式（即计算未来收益现值的公式）是：

第 n 年收益现值 = 第 n 年收益/$(1+r)^n$

根据这个贴现公式计算出的各年收益现值为：

第 2 年(n = 1)：20 万/(1 + 10%) = 18.18 万

第 3 年(n = 2)：20 万/$(1+10\%)^2$ = 16.53 万

第 4 年(n = 3)：20 万/$(1+10\%)^3$ = 15 万

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

第 5 年(n = 4):20 万/(1 + 10%)^4 = 13.66 万

第 6 年(n = 5):20 万/(1 + 10%)^5 = 12.42 万

第 7 年(n = 6):20 万/(1 + 10%)^6 = 11.29 万

这 6 年总收益的现值为：18.18 万 + 16.53 万 + 15 万 + 13.66 万 + 12.42 万 + 11.29 万 = 87.08 万。投资成本现值为 100 万，以后 6 年总收益的现值仅为 87.08 万元。不仅没有利润,反而赔了 12.92 万元。这种投资还不如把钱存入银行呢!

如果再考虑到通货膨胀(假如通货膨胀率为 5%),并根据通货膨胀率对收益现值再进行贴现,赔得就更多了(读者可以用同样的贴现公式按通货膨胀率算出现值)。

现值和贴现的概念说明了利率和通货膨胀率对决定投资的重要作用。利率之所以重要是因为利息是投资的机会成本。当我们把一笔钱用于投资时,就放弃了存入银行所能得到的利息,这种所放弃的利息就是这笔投资的机会成本。用利率进行贴现就考虑到了投资的机会成本。通货膨胀率之所以重要是因为要考虑到货币的实际购买力。我们拥有货币是为了购买物品与劳务,所以,重要的不是名义货币量是多少,而是这些货币能买到多少东西。当存在通货膨胀时,同样一笔货币在今天与以后各年的实际购买力不同,现值也就不同。根据通货膨胀率进行贴现就扣除了通货膨胀的影响,用实际货币量(即货币的实际购买力)来考虑投资收益。

人们在作出投资决策时的误区首先是不考虑机会成本,所

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

以不根据利率进行贴现。学过经济学懂得了机会成本的重要性，也就认识到了根据利率贴现的重要性。另一个误区是“货币幻觉”(或称“货币错觉”)，即只关注名义货币量而不考虑货币的实际购买力。这两个误区是人们作出错误投资决策的原因。在我们的例子中，简单地把各年的货币收益相加，得出总收益为 120 万，与投资成本 100 万相比，利润 20 万的结论就犯了这两个错误。

从以上分析中我们还可以得到两个启示。一是降低利率和通货膨胀率可以刺激投资，因为在低利率和低通货膨胀率时固定数量未来货币收益的现值高了。二是学了经济学的确可以帮助我们作出更合理的投资决策。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济学家所说的机会主义和我们一般所知道的伯恩斯坦、考茨基政治上的机会主义完全不同。它是指代理人利用机会以侵犯委托人利益为代价来为自己谋利。"工作中的消费"是这种机会主义的一种形式。

28. 读张平的《抉择》

——经济学中的机会主义

作家张平的《抉择》是一部以国有企业改革为题材的好小说。小说反映了当前国有企业存在的一个重要问题——领导班子的腐败。小说中所写的国有企业中纺公司正由于领导班子腐败而濒临破产。腐败的一种重要形式是公款消费，即以工作为名出国旅游或大吃大喝。这种现象不仅在中国的国有企业大量存在，而且在国外公司中也屡见不鲜。经济学家把这种现象称为"工作中的消费"，并用机会主义理论来解释这种现象。

经济学家所说的机会主义和我们一般所知道的伯恩斯坦、考茨基政治上的机会主义完全不同。它是指代理人利用机会以侵犯委托人利益为代价来为自己谋利。"工作中的消费"是这种机会主义的一种形式。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济学家认为，机会主义产生于委托—代理关系。现代企业的实质是一系列以不完全契约为形式的委托—代理关系的总和。委托人是把自己的权力交给其他人的人，代理人是接受这种权力代表委托人从事某项活动的人。现代企业中人与人的关系实际是一种委托—代理关系。例如，企业所有者（由董事会代表的股东）并不自己经营，他们把自己经营管理企业的权力交给其他人，他们就是委托人。管理者（总经理）接受董事会委托从事企业经营管理，他们就是代理人。所以，企业中所有者与管理者的关系是一种委托—代理关系。

企业中的这种委托—代理关系是用契约的形式固定下来的，契约规定了双方的权力、义务与利益。从理论上说，双方按契约行事，委托人按代理人的意愿行事，为委托人的利益最大化服务是天经地义的。

但是，由于信息的不对称性，即委托人无法了解代理人的一切，代理人有委托人无法得到的私人信息，所以，委托人与代理人之间的契约只能是一种不完全契约。这就是说，契约不可能对双方的权力和义务作出全面而详细的规定，必然留下可以利用的漏洞。这样，代理人就可以在不违背契约规定的情况下，以侵害委托人的利益为代价来实现利己的目的。这就产生了机会主义。例如，某总经理的个人爱好是旅游，但董事会请他任总经理并与他签约时并不了解这一点。契约中也无法具体规定什么情况下总经理才能出差。这样，总经理就可以以工

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

作需要为借口频频出差，以谈判为名到处旅游。其费用打入成本，总经理享受旅游之乐，董事会和股东们承受利润减少之苦。总经理旅游这种工作中的消费都是不违背契约的机会主义。《抉择》中中纺的领导正是以开拓市场为由出国旅游，而且玩了还振振有词，正是一种难以确定是否违规的工作中消费。

解决机会主义的方法之一是建立一种监督机制，即委托人能对代理人实施有效监督。但监督难以完全，而且有代价。例如，为了监督总经理出差是否合理，要派人跟踪。这样作不仅要有实际成本（跟踪的支出），而且还会引起总经理反感的心理成本。因此，最好的方法是建立一套合理的激励机制，让总经理自己约束自己的行为。激励机制的核心则是把总经理的利益直接与所有者的利益联系起来，例如，年薪制、分红制、股票期权等。

在中纺公司这样的国有企业中，国家作为所有者的代表是委托人，企业领导是代理人。但公有制下所有者缺位，即没有明确而具体的所有者委托人，所以对代理人既缺乏有力的监督，又缺乏合理的激励。这样，产生像《抉择》中中纺公司领导班子那样公费消费的机会主义就很正常了。

解决机会主义问题的方法在于建立一套合理的制度，而不是寄希望于代理人有高尚的献身精神。《抉择》的作者把问题的解决寄希望于李高成这样既有权又高尚的领导人身上，也就是希望通过人治来解决问题。这只是文学家的理想主义。作家这

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

样浪漫一下，给我们一个大团圆式的结局是可以的。但现实中千万别希望出现李高成这样“高大全”式的英雄来使国有企业走出困境。

有人认为使国企走出困境的良策是选一个有献身精神的领导班子。其实关键不在人的觉悟，而在于制度。一种好的制度可以使坏人无法作坏事，而一种坏的制度能使好人也作坏事。没有一套以产权明确为基础的监督与激励制度，李高成又有什么用呢？

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

就军队的情况而言。这个 X 因素是士气，就企业生产而言是其内部成员的努力程度。由资源配置最优化引起的效率称为“资源配置效率”，由这种 X 因素引起的效率称为“X 效率”。这两种效率同样都会使产量增加。

29. 庞大的军队必胜吗？

——X 效率理论

我一直把俄罗斯伟大作家托尔斯泰的《战争与和平》作为人类有史以来最伟大的小说。书中不仅反映了当时的俄国现实和俄罗斯人民的爱国主义，而且有许多颇富哲理的议论。当拿破仑大军侵犯俄罗斯时，有人根据“规模庞大的军队必胜”这一理论预言俄罗斯的失败。托尔斯泰则指出，一个军队的战斗力是它的士兵人数和某个未知数的产物。这个未知数就是军队的“士气”。也许是深受托尔斯泰的影响，出生于俄国的美国经济学家莱宾斯坦提出了与托尔斯泰观点类似的 X 效率理论。

莱宾斯坦认为，可以计量的生产要素投入并不能完全决定产量。决定产量的除了生产要素的数量外还有一个托尔斯泰

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

所说的未知因素，即 X 因素。就军队的情况而言。这个 X 因素是士气，就企业生产而言是其内部成员的努力程度。由资源配置最优化引起的效率称为“资源配置效率”，由这种 X 因素引起的效率称为“X 效率”。这两种效率同样都会使产量增加。

X 效率之所以存在是因为，企业是个人的集合体，企业的整体效率取决于其内部每个个人的行为。企业中的大多数人在大多数情况下并不能实现最大化行为，即不能付出自己最大的努力。个人在行为中总存在安于现状的惰性倾向。由于信息的不完全性，企业成员与企业之间的契约也是不完全契约，不可能具体地规定成员的努力程度。成员在工作中只要有机会就要按自己利益最大化而不是企业利益最大化的标准行事，例如，工作中的偷懒或不负责任。企业的内部环境和外部环境对个人的努力都有相当大影响。内部刺激不足或人际关系紧张，外部刺激减弱，都会削弱个人的努力程度。

如果这些因素影响了企业内每个人的努力程度，企业就会出现 X 低效率的情况。莱宾斯坦认为，这种 X 低效率现象在企业中相当普遍。据他估算欧美国家 X 低效率带来的损失不会低于国民生产总值的 5%，而垄断与关税等不完全竞争因素引起的资源配置低效率不足 1%。可见 X 低效率问题是相当严重的。

X 效率理论得出了四个结论：第一，最大化是特例，非最大化才是一般情况；第二，如果不考虑企业影响 X 效率的环境

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

和个人行为动机，生产函数本身是没有意义的；第三，投入成本增加的百分比与产品成本增加的百分比之间并无必然联系。这就是说，当提高了 X 效率时，投入成本不变，产量成本反而减少；第四，产品价格上升减少了外部竞争的压力，这会由于 X 效率降低而引起生产成本增加。从这些结论可以看出，X 效率理论实际是对传统微观经济理论中生产理论的挑战。因为传统微观经济理论是以最大化为出发点，分析的中心是生产函数理论。

莱宾斯坦是一个著名的发展经济学家。他把 X 效率理论用于研究经济发展问题。说明了企业家在经济发展中的重要作用，引起 X 低效率的因素对经济发展的不利影响（例如，惰性的存在阻碍了劳动力流动），以及发展中国家里通货膨胀、收入分配与 X 效率之间的关系等。

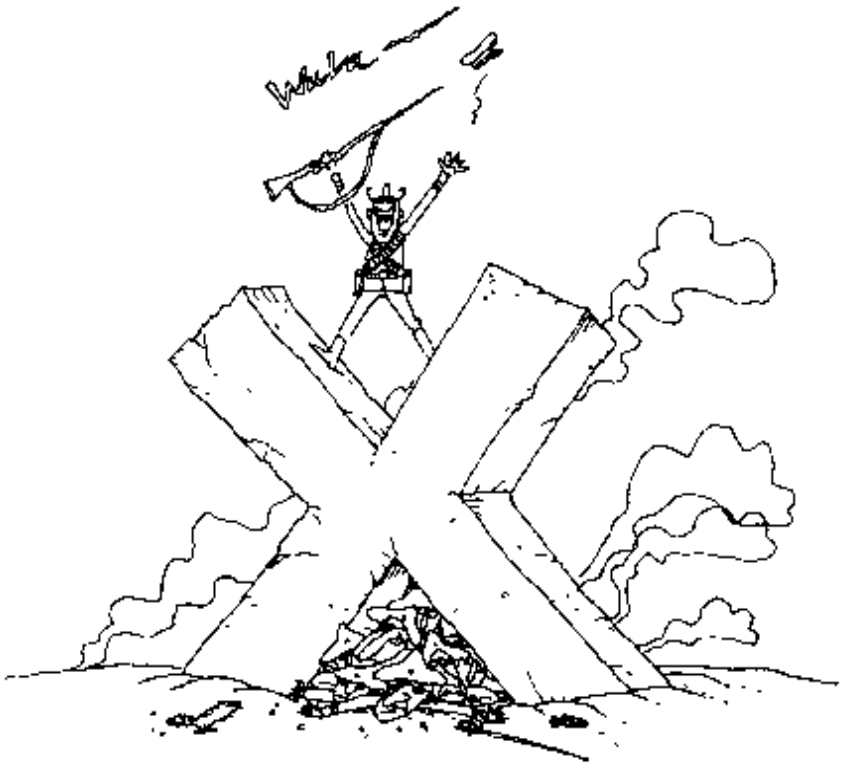
现代经济学家进一步从信息不完全条件下的委托—代理关系和不完全契约的角度探讨了 X 低效率的问题。解决 X 低效率的方法则在于设计一种合理的激励机制与监督机制。在托尔斯泰所说的情况下，士气来自觉悟，俄罗斯军队尽管人数少于拿破仑的军队，但保卫祖国打败入侵者的信念使他们士气高涨。然而，正常情况下，士气或努力不能靠人的觉悟，很大程度上取决于制度。例如，实行效率工资或总经理股票期权制就是从制度上使企业员工（工人与总经理）自觉地为企业的利益而提高努力程度。X 低效率的原因尽管有各种各样，但最关键

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

的还是缺乏一套合理的制度。从这种意义上说，建立能激励人努力程度的制度也是一种极为重要的创新，即经济学家所说的制度创新。制度创新是技术创新的基础。

我国经济中，特别是国有企业中存在着相当严重的X低效率，或者托尔斯泰所说的“士气”不足。引起这种现象的原因仍然是制度。产权不明确，缺乏一套适用的激励与监督机制是X低效率的根本原因。因此，国有企业的脱困决不仅仅是某一时期扭亏为盈，而是要有制度创新。一时的扭亏为盈不以制度创新为基础，以后也许又会扭盈为亏。这正是X效率所告诉我们的。

托尔斯泰的确是伟大的，他在文学创作中的许多天才闪烁至今，仍给我们以启迪。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

边际产量递减规律又称边际收益递减规律。边际产量递减规律在各部门都存在，但在农业中最突出。

30. 三季稻不如两季稻

——边际产量递减规律

1958年“大跃进”是一个不讲理性的年代，时髦的口号是“人有多大胆，地有多高产”。于是一些地方把传统的两季稻改为三季稻。结果总产量反而减少了。从经济学的角度看，这是因为违背了一个最基本的经济规律：边际产量递减规律。

边际产量递减规律又称边际收益递减规律，最早是在18世纪由法国重农学派经济学家杜尔阁提出的。19世纪初英国古典经济学家威斯特、李嘉图、马尔萨斯等人也提出了这个规律。马尔萨斯的人口论正是以这一规律为基础的。正因为这一规律与人口论相关，所以，在马尔萨斯人口论遭到彻底否定的中国，这一规律也受到最严厉、最广泛的批判。

边际产量递减规律的内容是：在生产技术没有发生重大变

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

化的情况下，我们在短期中可以把生产要素分为固定生产要素和可变生产要素。当固定生产要素不变而可变生产要素增加时，产量的变动分为三个阶段。起初随着可变生产要素增加，由于固定生产要素得到充分利用，边际产量（即增加的产量）递增，总产量以递增的速度增加。然后，随着固定生产要素接近于充分利用，可变生产要素增加引起的产量的增加仍可以是正数，但增长率递减，这时总产量仍在增加，但速度是递减的。最后，当生产要素得到充分利用时，可变生产要素的增加反而会使边际产量小于零，总产量绝对减少。举个例子说，一个面包坊有两个烤炉为固定不变，作为可变生产要素的工人从 1 个增加到 2 个时，面包的边际产量和总产量都会增加。如果增加到 3 个工人，1 个工人打杂，尽管这个工人增加的产量不如第 2 个工人（边际产量递减），但总产量仍增加了。如果增加第 4 个工人，面包坊内拥挤，工人之间发生矛盾，总产量反而减少了。

边际产量递减规律在各部门都存在，但在农业中最突出。三季稻不如两季稻正说明了这一点。在农业仍为传统生产技术的情况下，土地、设备、水利资源、肥料等都是固定生产要素。两季稻改为三季稻并没有改变这些固定生产要素，只是增加了可变生产要素劳动与种子。两季稻是农民长期生产经验的总结，它行之有效，说明在传统农业技术下，固定生产要素已经得到了充分利用。改为三季稻之后，土地过度利用引起肥力下降，设备、肥料、水利资源等由两次使用改为三次使用，每次

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

使用的数量不足。这样，三季稻时的总产量就低于两季稻了。四川省把三季稻改为两季稻之后，全省粮食产量反而增加了。江苏省邗江县 1980 年的试验结果表明，两季稻每亩总产量达 2014 斤，而三季稻只有 1510 斤。更不用说两季稻还节省了生产成本。群众总结的经验是“三三见九，不如二五一十”。这就是对边际产量递减规律的形象说明。

1958 年大跃进年代也是一个大批资产阶级的时代。与大跃进并行的是经济学界对边际产量递减规律的口诛笔伐。否定规律不等于规律不存在，违背规律则要受到规律的惩罚。1958 年这样风调雨顺的年份农业产量减少，以及以后引起的 20 世纪最严重的大饥荒，正是边际产量递减规律的惩罚。经过共和国这一段历史的人，肯定会对这个规律有更深刻的认识。改革开始之后对西方经济学的重新认识正是从给边际产量递减规律的“翻案”开始的。

当然，如同一切规律一样，边际产量递减规律的作用也是有条件的。只有在生产技术没有发生重大变化和固定生产要素不变的情况下才正确。在长期中，如果生产技术进步或固定生产要素增加（或者说一切生产要素都是可变的），边际产量递减规律也就不起作用了，代之而起的是其他经济规律。所以，我们也不能把边际产量递减规律绝对化。

边际产量递减规律不仅对农业重要，对其他部门也同样重要。企业富余人员存在，机关人浮于事，都是边际产量递减规

律的表现形式。“减人增效”就是这一规律的运用。从这种意义上说，认识边际产量递减规律不仅有助于我们总结 1958 年的教训，也有助于当前的改革。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

规模经济是说明各种生产要素增加，即生产规模扩大对产量或收益的影响。

31. 王永庆的成功之路

——规模经济

台塑集团老板王永庆被称为“主宰台湾的第一大企业家”，“华人经营之神”。王永庆不爱读书，小学时的成绩总在最后 10 名之内，但他吃苦耐劳勤于思考，终于成就了一番事业。王永庆大概也没有读过什么经济学著作，但他的成功之路却与经济学原理是一致的。

王永庆的事业是从台塑生产塑胶粉粒 PVC 开始的。当时每月仅产 PVC100 吨，是世界上规模最小的。王永庆知道，要降低 PVC 的成本只有扩大产量，所以扩大产量、降低成本，打入世界市场是成功的关键。于是，他冒着产品积压的风险，把产量扩大到 1200 吨，并以低价格迅速占领了世界市场。王永庆扩大产量、降低成本的作法正是经济学中的规模经济原理。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

规模经济是说明各种生产要素增加，即生产规模扩大对产量或收益的影响。当生产规模扩大的比率小于产量或收益增加的比率时，就是规模收益递增。当生产规模扩大的比率大于产量或收益增加的比率时，就是规模收益递减。当这两种比率相等时则是规模收益不变。

企业生产规模变动对产量或收益的影响可以用内在经济与内在不经济来解释。内在经济就是一个企业规模扩大时由自身内部引起的效率提高或成本下降。这种效率的提高主要来自三个方面：第一，可以利用更先进的专业化设备、实现更精细的分工，提高管理效率，从而使每单位产品的平均成本下降。特别应该强调的是，许多大型专用设备只有在达到一定产量水平时才能使用，这些设备的使用会使平均成本大幅度下降。或者说，只有达到一定产量水平时，平均成本才能最低。第二，规模大的企业有力量进行技术创新，而技术创新是提高效率、降低成本的重要途径。第三，大批量销售不仅在市场上具有垄断力量，足以同对手抗衡，而且降低了销售成本。

王永庆的成功正在于他敢于扩大产量，实现规模收益递增。当时台塑产量低是受台湾需求有限的制约。王永庆敏锐地发现，这实际陷入了一种恶性循环：产量越低成本越高，越打不开市场；越打不开市场，产量越低成本越高。打破这个循环的关键就是提高产量，降低成本。当产量扩大到月产 1200 吨时，可以用当时最先进的设备与技术，成本大幅度下降，就有进入

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

世界市场，以低价格与其他企业的竞争能力。

当一个企业的产量达到平均成本最低时，就充分利用了规模收益递减的优势，或者说实现了最适规模。应该说，不同行业中最适规模的大小是不同的。一般而言，重工业、石化、电力、汽车等行业的最适规模都很大。这是因为在这些行业中所用设备先进、复杂，最初投资大、技术创新和市场垄断程度都特别重要。王永庆经营的化工行业正属于这种最适规模大的行业，所以，规模的扩大带来了收益递增。近年来，全世界掀起一股企业合并之风。企业合并无非是为了扩大规模，实现最适规模。合并之风最强劲的是汽车、化工、电子、电讯这些产量越多，收益增加越多的行业。世界 500 强企业也以这些行业居多。对这些行业的企业而言，“大的就是好的”。

但千万别忘了《红楼梦》中王熙凤的一句话：“大有大的难处。”一个企业大固然有许多好处，但也会引起一些问题。这主要是随着企业规模扩大，管理效率下降，管理成本增加。一个大企业也像政府机构一样会滋生官僚主义。同时，企业规模大也会缺乏灵活性，难以适应千变万化的市场。所以，“大就是好”并不适用于一切企业。当企业规模过大引起成本增加效益递减时就存在内在不经济，发生规模收益递减。对那些大才好的企业来说，要特别注意企业规模大引起的种种问题，王永庆在扩大企业规模和产量的同时，注意降低建厂成本、生产成本和营销成本，并精减人员，提高管理效率。这对他的成功也很

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

重要。对那些未必一定要大的轻工、服务之类行业的企业来说,“小的也是美好的”。船小好调头,在这些设备、技术重要性较低,而适应市场能力要强的企业中,就不要盲目追求规模。甚至有些大企业也因管理效率差而分开。美国 IBM 公司就曾一分为三。

其实企业并不是一味求大或求小,而是以效益为标准。那种盲目合并企业,以追求进 500 强的作法往往事与愿违。绑在一起的小舢舨决不是航空母舰。王永庆的成功不在于台塑大,而在于台塑实现了规模收益递增的最优规模。

王永庆不爱读书而成功并不是规律。对更多的企业家来说,读一点经济学,按经济规律办事还是可以事半功倍的。所以,王永庆让他儿子到美国学习。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

会计成本是企业在生产经营中实际支出的货币成本，其支出反映在会计账簿上。经济成本是在会计成本上加了机会成本，即经济成本等于会计成本与机会成本之和。因此，了解这两种成本差别的关键是机会成本。

32.“下海”明智吗？

——会计成本与经济成本

在“下海”的浪潮中，某服装公司处长小王与夫人用自己的20万元资金办了一个服装厂。一年结束时，会计拿来了收支报表。当小王正看报表时，他的一个经济学家朋友小李来了。小李看完报表后说，我的算法和你的会计不同。小李也列出了一份收支报表。这两份报表如下：

会计的报表(会计成本)		经济学家的报表(经济成本)	
销售收益	100万	销售收益	100万
设备折旧	3万	设备折旧	5万
厂房租金	3万	厂房租金	3万
原材料	60万	原材料	60万
电力等	3万	电力等	3万
工人工资	10万	工人工资	10万
贷款利息	15万	贷款利息	15万
		小王与夫人应得工资	4万
		自有资金利息	2万
总成本	94万	总成本	102万
利　润	6万	利　润	-2万

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

会计报表中的总成本是实际支出的会计成本，经济学家报表中的总成本是经济成本。会计所算出的利润是会计利润，经济学家所算出的利润是经济利润。在企业作出决策时，了解会计成本与经济成本之间的差别是十分重要的。

会计成本是企业在生产经营中实际支出的货币成本，其支出反映在会计账簿上。在会计报表中，用于设备折旧、厂房租金、原材料、电力等、工人工资和贷款利息的支出（94万元）是会计成本。销售收入（100万元）减去会计成本（94万元），就是会计利润（6万元）。

经济成本是在会计成本上加了机会成本，即经济成本等于会计成本与机会成本之和。因此，了解这两种成本差别的关键是机会成本。

机会成本是为了得到某种东西所必须放弃的东西。例如，你手头有20万元，可用于存银行获利息2万元，或炒股获利4万元。你把这20万用于炒股获得4万元时就放弃了存银行的2万元利息。所以，用20万炒股的机会成本就是不能把20万存银行损失的利息。这里要注意的是，机会成本并不是实际成本，不是在作出某种选择时实际支出的费用，所以，没有反映在会计报表中，它是一种观念上的损失。

经济成本中包括机会成本，它与会计成本的差别在三点。

第一，机会成本包括小王与夫人自己办厂，不用向自己支付的工资。会计成本中没有这一项。但从机会成本的角度来

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

看，他们如果不自己办厂，则可以去上班，赚到工资。所以，他们不上班而放弃的工资收入就是把自己的时间与精力用于办厂的机会成本。我们假设小王及其夫人上班时每年工资收入为4万元，所以，自己办厂的机会成本之一就是放弃的这4万元收入。

第二，机会成本包括小王办厂自有资金所放弃的利息。会计成本中也没有这一项。小王办厂中部分是自有资金(20万)，并不用给自己支付利息，会计报表中当然没有记录。但如果把这笔钱存入银行，可获得2万元利息。把20万元用于办厂而放弃的利息是机会成本之一。

第三，会计报表与经济学家报表中都有设备折旧一项，但会计成本与机会成本的计算方法不同，因此数值不同。会计是按线性折旧计算的，即全部设备为15万元，设备使用期限为5年，平均每年折旧3万元，所以，设备折旧为3万元。经济学家是按设备资产的现值来计算折旧的。小王去年买的设备，现在如果拿出去卖只值10万元，所以折旧，即设备资产价值的减少为5万元。这就是用机会成本来计算的折旧。这两种方法计算出的折旧差别为2万元。(应该注意的是，用机会成本的方法计算折旧，如果资产升值了，折旧就为负的，例如把房产作为设备时，房产升值，折旧就可以是负的，但在会计看来，折旧绝不可能是负的。)

这三项机会成本加在一起共为8万元。所以，经济成本为

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

102万，减去销售收益100万，实际上还亏了2万元，即经济利润为负2万。

小李在向小王说明这一切后告诉他：从会计师的角度看你赚了6万元，但从经济学家的角度看你赔了2万元。放着好好的处长不当，当什么私人老板呢？何况，当老板比处长辛苦得多，社会地位也远不如处长。如果把这些也作为机会成本你亏损更大了。小王听后恍然大悟，决定“上岸”回机关。小王的夫人特别感谢小李，因为这一年来她太累了，如果不是小李讲了机会成本的道理，小王还以为赚了6万，会一直干下去呢！

小王的例子告诉我们，当作出一个决策时，不仅要考虑得到什么，还要考虑为此而放弃了什么。只有考虑到机会成本的经济利润最大化才是真正的最大化。懂得了这一点，作出是否“下海”或其他决策就容易了。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

用于固定生产要素的支出(如民航公司的飞机折旧维修费、工作人员的工资)是固定成本,用于可变生产要素的支出(汽油费等)是可变成本。这两者之和为短期总成本。分摊到每位顾客的成本为平均成本,包括平均固定成本与平均可变成本。

33. 客源不足的航空公司如何维持

——固定成本与可变成本

维拉女士是某航空公司的股东,她坐本公司的飞机时发现120个座的机舱内也就40人左右。这一时期,她碰到了好几次这样的情况,对公司前途颇为忧虑,于是,她去请教一位经济学家朋友杰里米是否把该公司股票抛出。

杰里米的分析是从经济学中短期与长期的区分开始的。在经济学中,短期与长期不是一般所说的时间长短概念,是指生产要素的变动性。在短期中,生产要素分为固定生产要素与可变生产要素。固定生产要素是不随产量变动而变动的生产要素,如民航公司的飞机、工作人员等,无论飞行次数、乘客人数多少,这些生产要素是不变的。可变生产要素是随产量变动而变动的生产要素,如民航公司所用的汽油以及其他随飞行次

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

数与乘客人数而变动的生产要素(如乘客的食物、饮料)。在长期中，一切生产要素都是可变的，飞行次数与乘客人多可以多买飞机多雇工作人员，难以经营也可以卖飞机或解雇工作人员，所以，无固定与可变生产要素之分。每个企业由于所用固定生产要素与可变生产要素多少不同，调整的难易程度不同，短期与长期的时间长度也不同。民航公司增加或减少飞机与专业人员都不容易，所以长期的时间会长一些。

与此相应，长期中成本都是可变的，但短期中成本要分为固定成本与可变成本。用于固定生产要素的支出(如民航公司的飞机折旧维修费、工作人员的工资)是固定成本，用于可变生产要素的支出(汽油费等)是可变成本。这两者之和为短期总成本。分摊到每位顾客的成本为平均成本，包括平均固定成本与平均可变成本。

航空公司和任何一个企业一样，从长期来看如果收益大于成本，就有利润；如果收益小于成本，就会破产；只要收益与成本相等就可以维持下去。这个道理谁都懂，但关键是短期中，航空公司能维持下去的条件是什么。

当然，短期中也是考虑收益与成本之间的关系，但特别要注意的是，短期中用于固定生产要素的固定成本是不能变动的。所以，只要收益能弥补可变成本，就可以维持下去。这就是说，短期固定成本已经支出了，无可挽回，只要经营能弥补可变成本就可以经营。或者换个说法，就每位乘客来说，只要票价

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

等于平均可变成本，就可以经营。经济学家把平均可变成本等于价格这一点称为停止营业点，意思是在这一点时经营与不经营一样，因为经营时能弥补可变成本，不经营无非不支出可变成本。但在这一点之上（即价格高于平均可变成本）时，经营可以弥补一些固定成本，经营仍然有利；在这一点以下（即价格低于平均可变成本）时，无论如何也不能经营了。

杰里米告诉维拉，她的公司仍在经营说明票价肯定高于（最少等于）平均可变成本。公司买的飞机短期内无法卖出去，雇用的工作人员也不能解雇。即使不飞行，飞机折旧费和工资仍然是要付的。尽管乘客不多，但这些乘客带来的收益大于（或等于）飞行时汽油及其他支出，就可以继续营业。比如说，如果飞行一次为成本 2 万美元，其中固定成本为 1 万美元，可变成本为 1 万美元，只要机票为 250 美元时，乘客大于（或等于）40 人就可以飞行下去。如果乘客为 40 人，运送每位乘客的平均可变成本为 250 美元，票价为 250 美元，这时就是停止营业点。如果顾客再多几个还可以弥补一些固定成本，那么，经营就更有利了。

这就是说，当企业在经营状况不良（飞机乘客不足）时是否停止关键在于可变成本。可以不考虑固定成本。固定成本已经支出，可以说是覆水难收。应该采取的原则是：过去的就让它过去。只要价格等于平均可变成本就可以维持。当然这个原则只适用于固定成本不变的短期。在长期中，无所谓固定成本与

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

可变成本之分，还要考虑总收益与总成本，或者价格与平均成本的关系。

杰里米讲完这些道理，维拉明白了，她的公司乘客少是因为在淡季，这时只要能弥补可变成本经营下去，在旺季乘客多时就可以赚钱了。所以，她还是不要抛出公司股票，因为这个公司长期中平均来看业绩还是不错的。想到这里，维拉对杰里米说，看来我也要学点经济学了。杰里米很高兴地把哈佛大学经济学教授曼昆写的《经济学原理》送给她，告诉她，好好读这本书，你就能像经济学家一样思考问题了。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济学上把一个行业作为一个市场，彩电行业构成彩电市场，汽车行业就是汽车市场。当然，市场还包括消费者，但在这里起决定作用的是生产者企业。市场结构就是不同市场上竞争与垄断的程度。

34. 市场营销的理论基础

——市场结构

不同行业的企业在市场营销中的作法是不同的。农产品市场上很少有广告，化妆品市场上要使自己的产品不同于其他同类产品，石油市场上存在各大企业之间的勾结，自来水、电力之类市场上往往是一家说了算。这不同的营销方式取决于企业所在行业的市场结构特点。市场结构是市场营销的理论基础。

经济学上把一个行业作为一个市场，彩电行业构成彩电市场，汽车行业就是汽车市场。当然，市场还包括消费者，但在这里起决定作用的是生产者企业。市场结构就是不同市场上竞争与垄断的程度。

决定一个市场上竞争与垄断程度的有三个因素。第一，该

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

市场集中率的高低。集中率指该行业中几家最大的企业在市场上所占份额，用这几家大企业市场营销额占整个市场的百分比表示。例如，四家集中率就是某行业4家最大企业的市场占有率。如果整个行业营业额为100亿元，这四家企业占了65亿元，则四家集中率为65%。市场集中率越高，垄断程度越高，市场集中率越低，竞争程度越高。

第二，进入某一市场的难易程度，或称进入障碍的大小。一个行业越是可以自由进入，竞争就越激烈；进入越困难，垄断程度就越高。

第三，产品差别的大小。产品差别是指同一类产品在质量、牌号、形式、服务等方面的差别。例如，不同质量、牌号、形状的自行车就是产品差别。经济学家认为，有差别的产品能以自己的特色对一部分消费者形成垄断，所以“有产品差别就有垄断”。差别越大，垄断程度越高，差别越小，竞争程度越高。

根据这三个因素可以说明一个市场竞争与垄断程度的高低，因此是划分市场结构的标准。按这三个标准，经济学家把市场结构分为四种类型：完全竞争、垄断、垄断竞争和寡头。

完全竞争的市场上集中率为零，即这个市场上都是小企业，没有一家或几家企业的产量能在市场上有重要影响。进入与退出是完全自由的，没有任何障碍。产品也没有差别。国外农业中都是规模不大的家庭农户，任何人可以自由地办农场也可以弃农经商，小麦这类农产品也不存在什么产品差别，所以，

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

农产品市场是完全竞争市场。这种市场上没有垄断。

像自来水、供电这类行业往往由一家经营，集中率高达百分之百，其他人根本无法进入，无论有无产品差别都属于垄断市场。这种市场上没有竞争。

现实中的许多市场往往介于这两者之间，是一种不完全竞争市场。像化妆品这类产品的市场上，产品差别特别重要。产品差别引起了垄断，但由于产品差别是同类产品的差别，相互之间又有替代性，所以，垄断并不排除竞争。这就是垄断竞争市场。

另一种不完全竞争市场是寡头。在钢铁、石化、电子、汽车这些市场上由于行业特征决定了只有大量生产才有经济效益，即存在规模经济，所以，几家大企业的集中率相当高。这就形成寡头市场——寡头的原意就是为数不多的几家。这种市场上每个寡头都有一定垄断程度，但这些寡头们相互之间又存在激烈竞争。它们的产品可以无差别（如钢铁、原油），也可以有差别（如汽车、彩电）。这对竞争方式有影响，但并不改变寡头市场的性质。

当然，我们这里仅仅是从理论的角度来分析基本市场结构，现实中的情况比这要复杂得多，在具体分析一个行业的市场结构时，要注意两个问题。

一是该行业产品的销售范围。有些产品仅在一个有限的范围内销售，尽管规模不大也可以是垄断或寡头。例如，如果

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

某地只有一家有线电视台，尽管在全国这样的电视台很多，并且规模也不大，但它只为当地服务，就成了垄断者。有些产品在全世界销售，尽管一国只有一家这样的企业，它也不是垄断者。如美国波音公司是美国惟一的民用大型客机生产者，但这种飞机的市场是世界性的，所以，波音和欧洲空中客车公司一样只是一个寡头。这是一个寡头市场。

二是有些市场往往介于两者之间。例如，美国邮政业允许私人开办快递公司之后，在邮政行业就不是一个严格意义上的垄断者。有这些快递公司的竞争，邮政市场是一种“一家企业占支配地位的市场”，它类似于垄断，但不同于垄断。

市场营销讲市场定位。确定自己的企业处于什么市场结构就是市场定位之一。不同的企业在不同的市场应该如何行为呢？以下几篇文章会回答这个问题。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

在鸡蛋这样的完全竞争市场上，短期中如果供大于求，整个市场价格低，养鸡可能亏本。如果供小于求，整个市场价格高，养鸡可以赚钱。

35. 大型养鸡场为什么赔钱

——完全竞争市场

为了实现“市长保证菜篮子”的诺言，许多大城市都由政府投资修建了大型养鸡场，结果这些大型养鸡场在市场上反而竞争不过农民养鸡专业户或老太太，往往赔钱者多。为什么大反而不如小呢？

从经济学的角度看，这首先在于鸡蛋市场的市场结构。鸡蛋市场有三个显著的特点。第一，市场上买者和卖者都很多，没有一个买者和卖者可以影响市场价格。即使是一个大型养鸡场，在市场上占的份额也微不足道，难以通过产量来控制市场价格。用经济学术语说，每家企业都是价格接受者，只能接受整个市场供求决定的价格。第二，鸡蛋是无差别产品，企业也不能以产品差别形成垄断力量。大型养鸡场的蛋与老太太

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

的鸡蛋没有什么不同，消费者也不会为大型养鸡场的蛋多付钱。第三，自由进入与退出，任何一个农民都可以自由养鸡或不养鸡。第四，买者与卖者都了解相关信息。这些特点决定了鸡蛋市场是一个完全竞争市场，即没有任何垄断因素的市场。

在鸡蛋这样的完全竞争市场上，短期中如果供大于求，整个市场价格低，养鸡可能亏本。如果供小于求，整个市场价格高，养鸡可以赚钱。

但在长期中，养鸡企业（包括农民和大型养鸡场）则要对供求作出反应：决定产量多少和进入还是退出。假设由于人们受胆固醇不利于健康这种宣传的影响而减少了鸡蛋的消费，价格下降，这时养鸡企业就要作出减少产量或退出养鸡业的决策。假设由于发生鸡瘟，供给减少，价格上升，原有养鸡企业就会扩大规模，其他人也会进入该行业。在长期中通过供求的这种调节，鸡蛋市场实现了均衡，市场需求得到满足，生产者也感到满意。这时，各养鸡企业实现成本（包括机会成本在内的经济成本）与收益相等，没有经济利润。

在完全竞争市场上，企业完全受市场支配。由于竞争激烈，成本被压得相当低。生产者要对市场供求变动作出及时的反应。换言之，在企业一点也无法控制的市场上，成本压不下来或调节能力弱，都难以生存下去。大型养鸡场的不利正在于压低成本和适应市场的调节能力远远不如农民养鸡者。在北京鸡蛋市场上，大型养鸡场就斗不过北京郊区和河北的农民。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

大型养鸡场的成本要高于农民。在短期中，养鸡的成本包括固定成本（鸡舍、蛋鸡、管理人员等）和可变成本（鸡饲料、劳动等）。大型养鸡场的固定成本（现代化养鸡设备和从场长、党委书记到职员的众多管理人员）远远高于农民（农民养鸡的固定成本除蛋鸡外其他很少）。甚至农民的可变成本也低（用剩饭菜等代替部分外购饲料，自己的劳动也可忽略不计）。这样，当价格低时，大型养鸡场难以维持或要靠政府财政补贴，而农民养鸡户却可以顽强地生存下来。长期中，大型养鸡场每个蛋的平均成本也高于农民，因为现代化大量养鸡带来的好处并不足以弥补巨额投资和庞大管理队伍的支出。农民则以低成本和低价格占领了鸡蛋市场。

大型养鸡场的市场适应能力也不如农民。当供大于求价格低时，农民可以迅速退出市场，不会有多大损失，大型养鸡场停产则很困难。现代化养鸡设备闲置下来比不用鸡窝的损失大得多。解雇管理人员比老太太不养鸡有多难？在供小于求价格高时，大型养鸡场的产量要受设备能力的限制，但有什么能限制农民多养鸡呢？

在鸡蛋市场上需要的是“造小船成本低”和“船小好调头”。庞然大物的大型养鸡场反而失去了规模经济的好处。而且，即使就是将来农民养鸡也现代化了，也仍然是农民养鸡业的进步，难以有大型企业的地位。这是行业生产技术特点决定的。你听说过美国 500 强企业中有养鸡公司吗？或者说，你听到

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

过什么有名的养鸡场吗？这类企业本来就应该是“小的是美好的”。

鸡蛋市场的事例告诉我们，市场经济的一个重要原则是，市场能作的尽量交给市场。只要不把农民养鸡作为“资本主义尾巴”来割，千百万养鸡农民追求致富的行为会自发使鸡蛋市场均衡。政府又是办大型养鸡场，又是给补贴，或用政策限制农民的鸡蛋进城，结果“赔了夫人又折兵”，还没有改变市场规律。

长期在计划经济下生活的官员对市场总有一种恐惧感，不信任感。似乎什么事情不由政府去管就会天下大乱。这些年大型养鸡场垮了不少，政府对鸡蛋市场也不管了，我们还不是照样吃到物美价廉的鸡蛋吗？

放开市场吧，天塌不下来。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

产品差别会引起垄断。这是因为每一种有差别的产品都会以自己的特色吸引一部分消费者，从而形成对这部分消费者的垄断。

36. 曼昆的《经济学原理》为什么畅销

——产品差别与垄断竞争

在美国，经济学教科书多如牛毛。在我国，翻译的或国内学者编写的同类教科书也相当多。然而，1998 年当美国哈佛大学教授曼昆推出《经济学原理》之后在美国初次印刷发行即达 20 万册，1999 年该书中文版问世后不到半年内也销售了 8 万册。在竞争激烈的经济学教科书市场上，曼昆的《经济学原理》为什么能一枝独秀，而其他同类教科书也有自己的市场？解开这个谜的关键是经济学教科书市场的结构特征。

经济学教科书市场属于垄断竞争市场结构。这种市场既不同于生产同质产品的完全竞争市场，又不同于只有一家企业的完全垄断市场。它是一种既有某种程度垄断，又有竞争的市场结构。形成这种市场结构的关键原因是产品差别的存在。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

在经济学中，产品差别不是指不同产品的差别。例如，衣服与书籍的差别。而是指同一种产品在质量、牌号、形式、销售条件、服务等方面的差别。例如，同一种经济学教科书写作质量、出版社与作者名气、包装与封面版式设计，在不同地方出售，或相关软件服务等方面的差别。

产品差别会引起垄断。这是因为每一种有差别的产品都会以自己的特色吸引一部分消费者，从而形成对这部分消费者的垄断。这就使生产这种有差别产品的市场具有某种垄断程度。但有差别的产品又是同一种类物品，相互之间存在相当大的替代性，这些有替代性的产品之间必然为争夺消费者而竞争。这就使这种市场有竞争性。产品差别既引起垄断，又引起竞争，所以，这种市场就是一种垄断和竞争以不同程度混合的垄断竞争市场结构。

在垄断竞争市场上，短期中有差别的产品可以以自己产品的特色形成垄断地位，从而提高价格或扩大销售获得经济利润，即由垄断带来的利润。但在长期中，其他产品也会创造出自己的特色吸引消费者，各种有差别产品之间的激烈竞争会使经济利润减少或消失。在这种市场上，企业实现利润最大化的方法就是创造产品差别。

产品差别有些是客观的，有些则是消费者的主观感觉，甚至客观存在的产品差别也要得到消费者的认可才能作为一种产品差别发生作用。因此，这种市场上企业不仅要生产出花色

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

品种不同的产品，还要通过广告宣传使消费者认识到这些产品差别，并愿意购买。

经济学教科书之所以是垄断竞争市场就在于这些教科书是有产品差别的产品。以国外比较流行的经济学教科书而言，萨缪尔森和诺德豪斯写的《经济学》以历史悠久（第一版出版于1948年，其结构成为其他同类教科书的范本）和内容全面而著称，迈克尔·帕金的《经济学》以理论体系严谨、内容有一定深度而受欢迎，奥沙利文和谢夫林的《经济学》以通俗易懂，与电脑运用密切配合而畅销……这类书种类很多，但每一部都有自己的特色，并以这种特色占有一定份额市场，得到一部分消费者的欢迎。但由于这些教科书内容基本相同，它们之间的竞争也是十分激烈的。美国经济学家不断修改自己的经济学教科书（一般是3年一版），美国出版商向大学教师赠最新教科书，反映了这种竞争的激烈性。

曼昆的《经济学原理》能在这竞争激烈的市场上获得成功就在于他创造出了自己的产品特色。曼昆是知名的中年经济学家，对经济学前沿的熟悉使他写的教科书能反映出经济学最新进展。他注意到一些经济学教科书求全求严谨的缺点，以通俗的事例、故事、政策分析来介绍深奥的经济学原理，使沉闷的经济学让人读起来轻松、愉快。与其他同类经济学教科书相比，《经济学原理》具有简明性、通俗性和趣味性的特色。曼昆以他那幽默风趣、流畅简练的文风写出了这样一本书，也就创

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

造了自己的产品差别。加之，出版前出版社以140万美元的高价征求书稿，出版后又好评如潮，这就让读者认可并接受了它的产品差别。有产品差别的产品在市场上获得成功是理所当然的。

曼昆《经济学原理》成功的事例告诉我们：只有市场不欢迎的产品，没有卖不出去的产品。只要你能创造出自己有特色的产品就不怕没有市场。一些出版社总抱怨同类书太多不好作。其实同类书无论再多，只要有产品差别就有市场。如果不在创造产品差别上下功夫，只“克隆”别人成功的书，或评出一本又一本充满陈词滥调的书，恐怕连出版者自己也不想要。这个道理当然也适用于所有企业。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

创新这个概念是美国经济学家熊彼特在1912年出版的《经济发展理论》一书中提出的。他给创新下的定义是"生产要素的重新组合"。

37. 日本冰箱市场的由冷转热

——创新的含义

前几年，冰箱在日本市场上严重滞销，零售价以每年5%的幅度下跌，各厂家叫苦不迭。然而在1998年2月到1999年2月的一年里，冰箱的销售量比上年同期增加了6.1%。各厂家对以后的市场仍然看好。冰箱在日本已相当普及，它们如何使市场由冷变热？答案在于日本冰箱厂家的技术创新。

创新这个概念是美国经济学家熊彼特在1912年出版的《经济发展理论》一书中提出的。他给创新下的定义是"生产要素的重新组合"。其形式包括五种：引进一个新产品，开辟一个新市场，找到一种原料的新来源，发明一种新的生产工艺流程，采用一种新的企业组织形式。熊彼特认为，创新是社会经济进步的动力。创新不等于发明，是把已有发明运用于实际，创新

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

的主力是企业家。今天我们认识到了创新的意义，创新成为最时髦的词汇。但对创新的理解并不全面。

在许多人提到创新时，往往习惯于把创新说成“科技创新”，似乎创新是与科学或技术联系在一起的。其实，按熊彼特的解释，采用一种新的企业组织形式这种制度上的变革也属于创新。熊彼特之后，创新理论发展为技术创新论与制度创新论。在某种意义上说，制度创新比技术创新更重要，因为没有制度上的创新就不会有技术创新。制度创新是技术创新的基础，这就在于，技术创新取决于社会激励机制，而激励机制本身是一种制度。可以说，近代西欧科学技术的创新是建立在产权制度与专利制度的基础之上的。中国科学与技术的长期停滞与封建社会缺乏这样一些制度相关。美国经济学家诺思强调增长的“路径依赖”，其含义就是引起近代经济迅速增长的科技创新是从制度创新开始的。

人们在谈论创新时还在科技创新前冠以两个形容词：“高”、“新”，似乎不高不新的东西都说不上是创新。其实这又是一种误解。蒸汽机的发明、钢铁与化工业的兴起，电力的运用以及现代电子计算机技术的突破当然是创新，而且是极大地改变了人类生活面貌的重大创新。这些创新对社会经济发展有极大推动作用，而且也为其他创新奠定了基础。

但是，创新决不仅仅局限于这些重大的科技突破。这些里程碑式的科技突破在人类历史上毕竟不多，而且，它们也是无

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

数中等或小型技术创新积累的结果。在熊彼特的定义中，每一种形式都既包括重大科技突破，又包括中等甚至小的技术进步。例如，蒸汽机、个人电脑的发明属于引进一种新产品，利用已有的内燃机技术发明汽车属于引进一种新产品，用同样的纺织品造出不同的衣服也属于引进一种新产品。

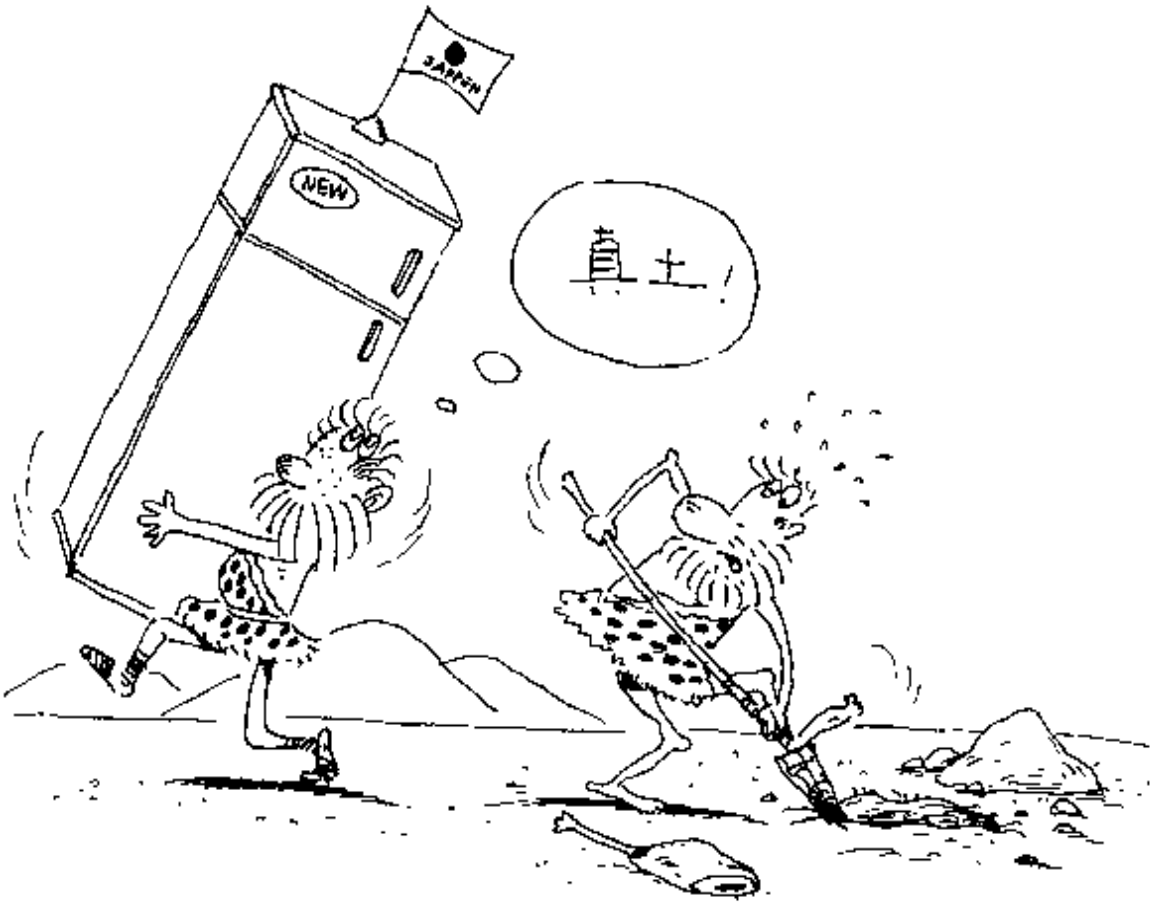
日本人在世界上并没有作出什么重大科技突破，但他们以原有技术为基础发明的卡式收录机、随身听、家用摄像机和傻瓜相机却风靡全球，为他们带来滚滚利润。汽车和彩电并不是日本人发明的，但他们却以高质量低价格的汽车和彩电占领了世界市场。这些都是创新。甚至仅仅是对原有产品的改进也是创新，因为这会开拓新的市场。

近年来日本人对冰箱的改进就是如此。三菱公司发现－18℃时把肉食冻硬，0℃左右的冷藏室无法冻肉，两者都有缺点，于是，增加了－7℃的软冻室。日立公司提供25分钟将食品速冻（普通冰箱冷冻速度的3倍）的冷冻室，提高了保鲜度，且节电50%。三洋公司将超市出售肉类生鲜食物的“冷气帘”（冷气循环）技术用到冰箱中，提高了防腐性，将保鲜期提高1倍。松下公司则听取家庭主妇的意见提高了冰箱的方便性。这正是使冰箱市场由冷变热的技术创新。创新不分大小，勿以创新小而不为之，日本的经验告诉我们，小小创新中也蕴含了大大商机，对经济增长相当重要。

对我们这样在科学技术实力上尚不强大的国家来说，短期

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

内要做出有里程碑式意义的科技突破不容易，但要利用现有的技术实现中小创新还是大有作为的。要实现这种创新，关键不在那种空洞的号召，而在实实在在地创立一套能促进创新的制度。按这种思路去组织创新活动，创新就会带来古老中华民族的复兴。这是别人走过的成功之路，也是我们的必由之路。日本几家公司冰箱创新成功的案例给我们的企业家上了生动的一课。如果我们能这样去创新，还怕什么市场疲软、需求不足吗？



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济学家是"一分为二"地看待垄断的。支持垄断的人认为，垄断有两个重要的优点。一是以其雄厚的人力与物力进行科技创新。二是在激烈的国际竞争中有更强的竞争力。

38. 是是非非话微软

——垄断的利弊

本世纪初世界计算机行业的最大新闻莫过于微软老板比尔·盖茨辞去首席执行官的职务，而由其好友巴尔默接任了。在这一事件的背后是美国联邦司法部对微软垄断问题长达 10 年的调查与诉讼。1998 年 11 月 5 日美国联邦地区法院法官汤姆斯·杰克逊公布了长达 207 页的事实认定书，认为微软在个人电脑操作系统中独占了巨大的市场份额，打击、威胁竞争对手，使其他企业难以进入该市场，而且，没有可替代 Windows 的商业操作系统。微软面临被解体的危险。微软是否应该被解体人们也众说纷纭。

围绕微软的这场争论实际上是美国一百多年来围绕垄断问题所发生的争论的继续。但对垄断的利弊至今也没有一个

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

定论。在历史上美国政府曾解散过被作为垄断的标准石油公司和美国电话电报公司，近年来，又促成过波音与麦道成为垄断的合并。垄断到底是好是坏，真令人是否莫辩。

反对垄断的人认为，市场经济的活力在于竞争。但具有垄断地位的企业排除了其他企业进入该行业的可能性。垄断者控制了产品的产量和价格。一方面，产量低于完全竞争时的水平，达不到最大化，造成资源浪费，效率低下。另一方面，价格高于完全竞争时的水平，以高价格剥削整个社会和消费者，引起社会福利的净损失和消费者剩余的减少。因此，反垄断与垄断的产生几乎是同时出现的。早在1890年美国国会就通过了第一部反垄断的立法——谢尔曼反托拉斯法。以后又不断修改和完善这一法律。反垄断法的中心是阻止垄断的形成（或解散已形成的垄断），或对一些无法避免的垄断（经济学家称为自然垄断），限制其行为。反垄断的确也是有成效的。美国电话电报公司作为垄断被解体之后，电讯业的竞争促进了该行业的发展，也使消费者获得了服务更好、价格更低的好处。

但在现实中并没有，也不可能完全消除垄断。近年来遍及美国和全世界的合并风潮，表明垄断还有加强的趋势。这主要因为，经济学家是“一分为二”地看待垄断的。支持垄断的人认为，垄断有两个重要的优点。一是以其雄厚的人力与物力进行科技创新。技术创新在经济中起着越来越关键的作用。在市场经济中，基础科学研究可以作为公共物品由政府资助，但技术

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

创新的主体是企业。竞争企业力量有限，难以作出重大创新，垄断或巨大寡头企业才是这种创新的主要来源。战后以多项科学技术突破而闻名世界的贝尔实验室正是以美国电话电报公司的垄断实力为后盾的。

二是在激烈的国际竞争中有更强的竞争力。许多产品，例如，飞机、汽车等是世界性的，它们的主要竞争市场在国际上，而不是国内。要使生产这类产品的企业能与其他国家的企业竞争，就必须有足够的实力。这样实力强大的企业在国内往往是垄断企业。当国际的竞争优势大于国内垄断的弊病时，这样的垄断就会得到支持。波音和麦道的合并得到美国政府的支持与促成，正是为了加强在国际大型民用客机市场上与欧洲空中客车公司的竞争。合并之后，新波音在世界市场上的份额占到75%左右，这无疑大大加强了国际竞争力。

随着科技进步在经济增长作用的日益加强和全球经济一体化趋势的加剧，垄断的这两个优点更突出了。这正是现在人们对垄断变得更加宽容，合并风潮席卷全球的重要原因。

围绕微软的争论实际也是对垄断问题争论的又一次爆发。美国司法部的观点表现出对微软垄断的忧虑，这也代表了美国个人电脑业与IT行业一些企业、以及消费者的利益。它考虑更多的是垄断的弊端。但也有不少人反对对微软的指控。他们认为，微软是美国新经济的象征。如果跟微软过不去，对美国高新技术发展是一个损害，也不利于美国在世界个人电脑与

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

IT业的霸主地位。反垄断拿微软开刀，对美国经济是祸不是福。持有这种见解的人考虑更多的是垄断的利益。

对微软的裁定还要在2000年2月22日的双方辩论听证会之后。微软是否违背了反垄断法的裁定要由法官作出，但法官并不能为有关垄断的争论作出裁定。无论微软的最后结局如何，有关垄断利弊的争论决不会画上句号。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

按照经济学的解释，如果一个企业是其产品惟一的卖者，而且如果其产品并没有相近的替代品，这个企业就是垄断者。形成垄断的基本原因是进入障碍，即其他企业无法进入该行业，使这个企业保持了惟一卖者的地位。

39. 德比尔公司为什么要作广告

——垄断与无保障垄断

德比尔(De Beers)是南非的钻石公司，它的广告词“钻石恒久远，一颗永流传”为许多人熟知，也使许多人怦然心动。德比尔控制了世界钻石生产的 80%左右，成为世界钻石市场的垄断者。当它在英国伦敦舰队街的一座小楼上举行每年的钻石交易会时，不许买主有讨价还价的权力，谁要不接受它的一口价，下次就不许参加交易会。这样霸道的垄断者为什么还要作广告呢?

我们知道，垄断是某种产品惟一的供给者，这种市场上没有竞争，当然也就不需要作为竞争手段的广告了。德比尔尽管没有控制世界 100%的钻石生产，但 80%的市场份额已使它可以像垄断者一样行事了。德比尔之所以作广告主要并不是由

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

于它的垄断地位受到本行业之内来自俄罗斯和斯里兰卡(它们主要控制另外20%的钻石供给)的威胁,而在于它是一种无保障的垄断。

按照经济学的解释,如果一个企业是其产品惟一的卖者,而且如果其产品并没有相近的替代品,这个企业就是垄断者。形成垄断的基本原因是进入障碍,即其他企业无法进入该行业,使这个企业保持了惟一卖者的地位。进入障碍有两个来源。资源控制和规模优势(只有一个生产者时平均成本才能最低)所引起的垄断称为自然垄断,政府立法(如政府特许经营或专利权)所引起的垄断称为立法垄断(或合法垄断、人为垄断)。垄断者控制了该行业的市场,可以通过控制产量来确定价格,从而实现利润最大化。这就是说,垄断市场无竞争,所以,不用采取价格竞争或非价格竞争(如广告)手段。

但是,有两种情况会威胁到垄断者惟一卖者的地位。其一是相近替代品的存在或出现。其二是潜在进入者的进入威胁。在这两种情况下,原有垄断者的地位没有保障,称为无保障的垄断,也就是它们的垄断地位随时可能被打破。这些无保障垄断者在感到自己的地位受到威胁时,就要为未来可能的竞争,或阻止潜在竞争者进入而未雨绸缪,采取一些预防式竞争手段。

德比尔公司正处于无保障垄断者的地位,它可能的竞争对手不是来自潜在进入者(因为现在还看不出哪个地方能发现南

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

非这么多的钻石，已知的钻石资源难以对它形成威胁），而是来自相近的替代品。与钻石类似的装饰品有翡翠、红宝石和蓝宝石等。这些其他宝石能否替代钻石取决于人们的评价。如果人们认为，钻石和其他宝石都有类似的装饰作用，可以满足自己炫耀性消费的欲望，或足以代表自己的身份，其他宝石就是钻石的相近替代品，德比尔的垄断地位就被打破了。这时，德比尔对钻石收取高价或采用不许讨价还价的霸道作法，就会使人们转向其他宝石。

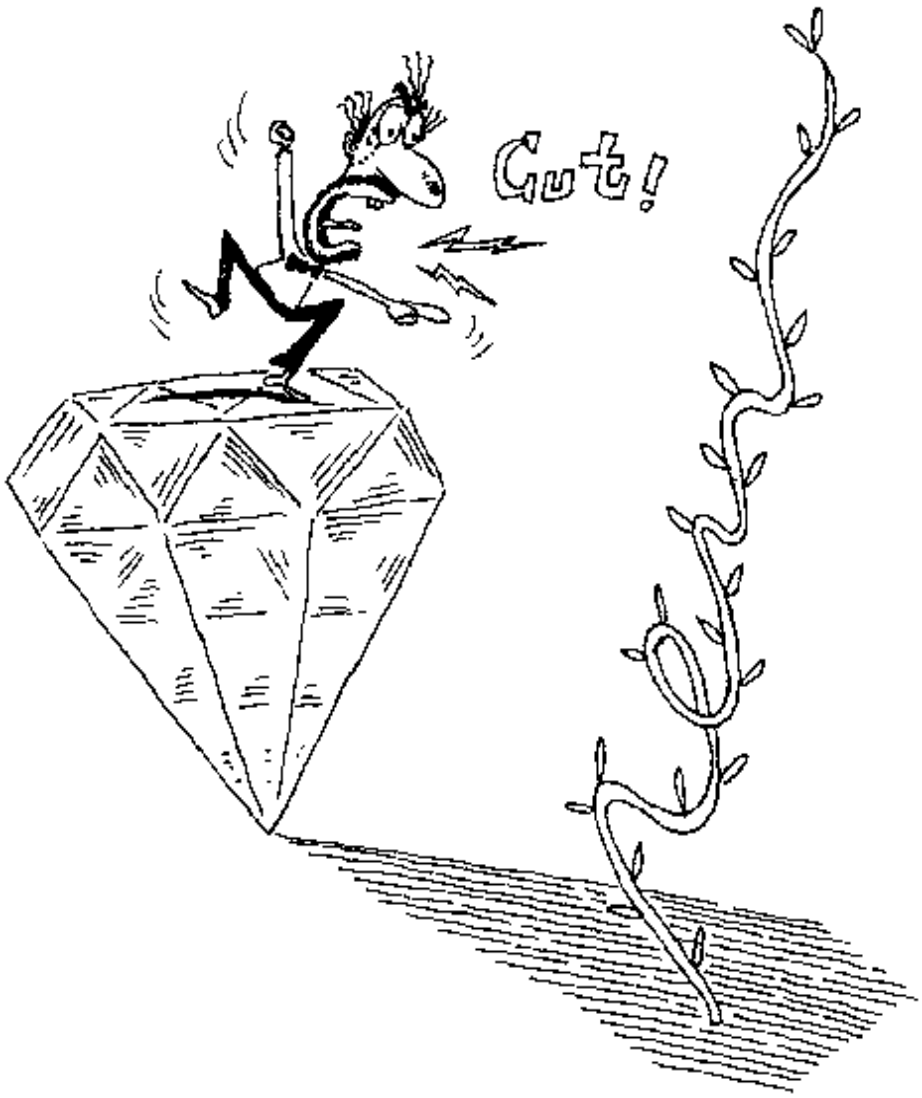
但是，如果人们认为钻石有其他宝石所不能代替的独特之处，例如，只有钻石才能象征爱情的永恒，作为结婚或定情信物只能送钻戒，德比尔就可以保持钻石的高价，并在那座小楼里霸道下去。因此，德比尔作广告的目的就是要把钻石与其他宝石分开，让消费者接受钻石无可替代的观念，以确保自己的垄断地位。从现在德比尔在舰队街那座小楼里的霸道来看，这个广告是成功的。

德比尔的事例告诉我们两个重要道理。一是打破垄断的一个重要方法是扶植替代产品竞争者或潜在竞争者。当垄断者的地位受到威胁时，它会以提高自己的效率来未雨绸缪。例如，现在中国电信仍具有垄断地位，但在联通日益强大，而且我国要开放电信市场时，它不也在努力降价或改善服务吗？二是垄断者自己要善于发现替代产品的出现和潜在竞争者，千万别在已有的垄断地位上作平安梦。例如，过去被称为“铁老大”的

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

铁路运输在长途运输上曾有不可替代的垄断地位。但正由于它没有看到民航与公路运输（尤其是高速公路）对它的潜在威胁，才在竞争中蒙受打击，客货运量减少，并出现亏损。这个教训值得许多现在仍有垄断地位的企业汲取。

市场瞬息万变，不可能有永恒的垄断者，现在美国连传统上作为自然垄断的电力行业也开始竞争了。企业的成功要依靠自己的竞争力，千万别迷恋于垄断地位。居安思危适用于包括垄断者在内的任何一个企业。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

歧视价格是对同一种物品或劳务在同一时间里向不同消费者收取不同的价格。

40. 民航机票定价的另一种思路
——歧视价格

近年来，关于民航机票打折的争论始终没有平息。以民航公司为代表的一方迫于运力过剩，客源不足，要求并实行过机票打折，有一阵打折之风甚强。以民航管理局为代表的一方担心民航业自相残杀的恶性竞争，三令五申反对机票打折。虽然禁止打折的政令也实施了，但这场争论的是非曲直并没有定论。其实定价并非只有打折与不打折两条路，何不试试其他定价方法呢？

国外民航业常用的一种定价方法是歧视价格。歧视价格是对同一种物品或劳务在同一时间里向不同消费者收取不同的价格。例如，有的民航公司对两城市间的往返机票收取两种价格：全价与折扣价。对周六在所到达城市住一晚的乘客收折

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

扣价，对周六不在所到达城市住的乘客收全价。这种对同一次航班（服务完全相同）收取两种不同价格的作法就是运用了歧视价格的定价方法。

歧视价格得以实行在于消费者分为不同的集团，不同集团的消费者对同一种物品或劳务的需求弹性不同。以民航服务而言，消费者大体可分为两个集团：公务出差者和私人旅游者。前者需求缺乏弹性，因为公务有时间性，且由公费支出，出差者只考虑时间的合适性，很少考虑价格变动，价格变动对这部分人坐飞机的需求量影响很少。后者需求富有弹性，旅游者时间要求不严格，但由私人支出，要更多考虑价格因素，价格变动对这部分人坐飞机的需求量影响很大。

如果民航公司不实行打折，私人旅游者难以增加，但如果实行都打折，本来不打折需求量也不会减少的公务出差者也沾了光，民航公司又是一种损失。于是就对这两类乘客实行歧视价格。

但如果民航公司简单地列出两种价格，恐怕没有一个公务出差者愿意出高价，公司以这两种价格售票时，乘客都会以旅游者自称。所以，实行歧视价格的关键是要能用一种客观标准区分这两类乘客。民航公司用的方法就是周六是否在所到达的城市住一个晚上。对公务出差者来说，周六与周日无法办理公务，为省几个钱而在所去的城市呆两天，放弃了周末与家人团聚，实在不合适，何况省的又不是自己的钱。对私人旅游者

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

来说，反正是去玩，呆多长时间，什么时候去关系不大，而买便宜机票省自己的钱还是重要的。这样就可以方便地对两类乘客实行歧视价格。

实行歧视价格增加了民航公司的收益。这就是说，公务出差者仍以原价购买机票，乘客不会减少（需求缺乏弹性），来自这部分乘客的收益不会减少。私人旅游者以折扣价购买机票，由于需求富有弹性，乘客增加的百分比大于机票降价的百分比，来自这部分乘客的收益增加。这样，总收益增加了。而且，这种方法还使客源在时间分布上趋于稳定：公务出差者在工作日外出者多，而私人旅游者为了省钱会选择休息日外出。这样就不会出现乘客过多或过少的现象，也有利于民航业的正常运行。

歧视价格的形式也很多。例如，美洲航空公司 1992 年将纽约至伦敦间的经济舱分为五种价格：2084 美元、918 美元、599 美元、439 美元、379 美元。各种价格的限制条件不同，2084 美元无任何限制，而 379 美元有三个限制条件：提前 21 天购买、不适用于周末、不退票。这两者之间的价格限制条件又不同。这种方法把乘客分为不同收入的集团，高收入者购买方便的高价票，低收入者也可买低价票到伦敦一游。

其他行业中也实行了歧视价格，如电力部门对工业用电和民用电收取不同价格，电影院对老人和儿童实行优惠，许多公司在报纸杂志上向公众提供的折扣券，对购买不同数量的

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

顾客实行不同价格等等。这些歧视价格的作法相当普遍、灵活，也颇有效。

也许是我们许多人在计划经济下生活得太久了，对价格总不外两种作法。或者削价竞争或者用行政力量限制降价（也有时限制提价）。这就形成“一收就死，一放就乱”的结果。市场经济中的定价权应该在企业，政府以行政力量干预定价不符合市场经济原则。但企业也不应该滥用定价权，或一味降低价格，不惜血本地竞争，或勾结起来定价。价格由供求决定，随供求而变动。企业必须适应市场调整自己的价格，并采用包括歧视价格在内的多种定价方式，灵活地经营。

商战是战场，不过在这个战场上所需要的不是那种“跳楼”、“出血”的玩命精神，而是灵活的头脑。经济学正是使你的头脑更灵活的学问。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

如果寡头市场上的寡头不是两家，而是多家，而且难以实现有力的惩罚，勾结就仍然难以实现并持久。

41. 欧佩克不再风光

——寡头勾结分析

欧佩克（OPEC，石油输出国组织）是世界石油寡头的卡特尔。它们勾结起来限制产量、确定石油价格，曾在70年代大获成功，使世界石油价格大幅度上升。但在80年代之后，世界石油价格一直下跌，欧佩克难现当年的风采。在像石油这样只有几家特大型企业的寡头市场上，各个寡头联合起来确定价格对各方都是有利的，但为什么这种勾结却难以持久呢？我们可以举个例子来说明这一点。

我们先分析最简单的情况：只有两个寡头的双头市场。假设石油市场上只有两个寡头A和B。它们的产量在效率最高时各生产3000万桶，共6000万桶。这时生产成本为每桶6美元，市场价格也为6美元，没有利润。如果它们勾结起来，把产量限

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

定为各产 2000 万桶，共 4000 万桶。这时每桶石油的生产成本为 8 美元，市场价格为 9 美元，各得 2000 万美元利润。如果一方违约生产 3000 万桶，另一方守约生产 2000 万桶，共 5000 万桶，市场价格为 7.5 美元。违约的一方获利 4500 万美元（3000 万 × 1.5 美元），守约的一方亏损 1000 万美元［2000 万 ×（－0.5 美元）］。

当双方签约勾结之后，各方都有两种选择：守约与违约。他们作出决策是要使自己的利益最大化（即采用对自己有利的优势战略）。A 决策的略路如下：如果 B 守约，我也守约，则获利 2000 万美元；如果我不守约，则获利 4500 万美元；两相比较，当 B 守约时，A 不守约更有利。如果 B 不守约，我守约要亏损 1500 万美元；但如果我也不守约，则无亏损；两相比较，当 B 不守约时，A 不守约更有利。换句话说，无论 B 是否守约，A 不守约是优势战略。B 也按同样的思路推理，得出了不守约有利的结论。最后的结果是双方都违约，达到了和完全竞争下收支相抵没有利润的结果。

这是一种一次性博弈。由于各方对违约行为不能作出有力的惩罚，所以都会违约就成为必然。这就是有利于双方的勾结难以实现的原因。如果是多次博弈，而且，各方可以采用“一报还一报”的策略（即你这次违约，我下次也违约，你这次守约，我下次也守约）进行报复性惩罚，那么，双方的合作还是可以的。但如果寡头市场上的寡头不是两家，而是多家，而且难以

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

实现有力的惩罚，勾结就仍然难以实现并持久。欧佩克就是这种情况。

欧佩克在1960年成立时包括科威特等5个国家，1973年又有卡塔尔等8个国家加入。它们控制了世界石油储藏量的3/4。它们曾使石油价格从1972年的每桶2.64美元上升到1974年的11.17美元，1981年又上升到35.10美元，但1986年原油价格又回落到12.52美元。以后价格时有波动，但大体上是下跌。这种价格，下跌正是欧佩克失败的标志。

欧佩克失败的原因首先在于其内部成员的违约行为。要维持石油高价，必须限产。欧佩克在确定目标价格的同时也规定了各成员国的产量。但正如我们分析双头市场时指出的，各方的优势战略都是违约，即在价格高时都希望其他参与者遵守限产协议，而自己想打破限产。如果每个参与者都这样想，而且对违约者缺乏有力的惩罚，结果就是大家都打破了限产，使供给增加，从而价格下跌。

欧佩克70年代维持石油高价的关键是通过限产减少供给，即人为制造物以稀为贵的局面。80年代之后，不仅欧佩克成员打破限产增加了石油供给，而且非欧佩克成员（如英国）的石油产量也增加了。加之，在70年代石油危机之后，各国开发各种节油技术，减少对石油能源的依赖，即对石油的需求减少。供给增加而需求减少，石油的高价当然难以维持。在这种供大于求的情况下，各个寡头都想把自己的产品卖出去，违约

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

降价又成为必然，从而使寡头勾结破产。

其实在供大于求的格局之下，任何寡头之间的勾结都难以成功。前几年北京几家大商场想勾结起来抬高洗衣机价格，终于以一家接一家的违约而失败。VCD 行业、彩电行业等都有过勾结定价的企图，也都未见成功。什么企业联合定价、行业自律价，在供大于求价格必然下降这一市场规律面前都已经或即将败下阵来。

近来几家汽车企业还在顽强地维持什么行业自律价，但夏利已经顶不住，降价了。偌大的汽车市场又被它们多占了一块，其他汽车厂还能顶多久呢？恐怕欧佩克的今天也就是它们的明天。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

工资是劳动的价格。它也和任何一种物品与劳务的价格一样取决于供求关系。

42. 小老板该给工人付多少工资

——工资的决定

梁晓声的《中国社会各阶层分析》非常畅销，也引起了不少争议。梁晓声在这本书中痛斥了“新富”们的种种丑行。他绘声绘色地讲到，有一家生产出口花被的私人企业，每条花被出口价 150 美元，而小老板付给工人的工资每月仅 150 元人民币。看了他的这段描述，我也挺动情，产生了对小老板的恨和对工人的同情。但小老板付的这种工资合理不合理呢？这就不能用感情代替理性。经济学中关于工资决定的理论才是我们分析这个问题的出发点。

按经济学家的说法，工资是劳动的价格。它也和任何一种物品与劳务的价格一样取决于供求关系。劳动市场上，工人提供劳动，这就是劳动的供给，企业雇用劳动，这就是劳动的需

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

求。当劳动的供给与需求相等时，就决定了市场的工资水平，称为均衡工资。因此，工资水平的高低取决于劳动的供求。

小老板支付每月 150 元工资是高还是低，不取决于工资的多少，而取决于供求的状况。在小老板所在的地方，农村有大量剩余劳动力，农村的收入也远远低于每月 150 元的水平，因此会有大量农村少女想来此找份工作。做花被（即把碎花布拼成皮面）是一种极为简单的工作，任何人都可以担任。当农村存在大量剩余劳动力时，想从事这种简单劳动的人是很多的，这就是说，劳动的供给是很大的。但当地工业并不发达，像这样生产花被的企业也不多，对这种简单劳动的需求并不大。根据供求规律，供给多而需求少，工资水平低就是正常的。小老板能以每月 150 元的工资雇到他所需要的工人，说明从供求关系来看，这种工资水平还是合理的。

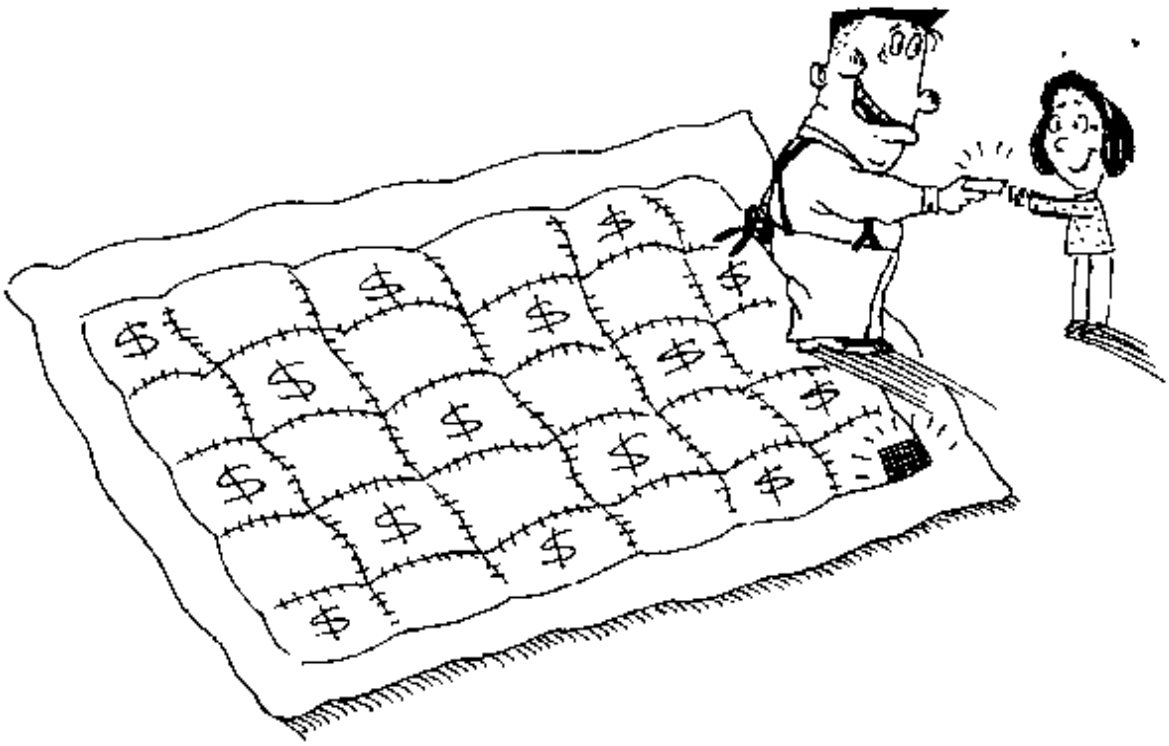
工资低而产品价格高，小老板当然利润丰厚。但既然允许私人企业存在与发展，这种丰厚的利润也无可非议。作为企业家，小老板并不是慈善家，他办企业的目的是实现利润最大化。在产品价格既定时，增加利润只有压低成本，所以，小老板只要能雇到工人就尽量压低工资成本是一种理性行为，无可非议。美国经济学家刘易斯曾指出，在发展中国家里，当劳动供给无限时，以低工资雇用劳动是利润的主要来源，这种利润可用于投资，对经济发展是有利的。应该说，从整个社会的角度看，小老板赚了钱或用于投资扩大生产，或用于消费刺激需求，都

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

对社会是有利的。

当不熟练劳动供给大而需求小时，工资水平低是一个必然的经济规律。许多国家为了保护这些工人的利益，制定了最低工资法。这时，无论劳动的供求状况如何，企业所支付的工资必须等于或高于最低工资水平。在最低工资之下，劳动的供求对工资没影响，无论供给多大，工资也能低于法定水平。只有在最低工资之上，劳动的供求才决定工资。书中所写的那个地方，如果有最低工资法，而且，如果小老板支付的每月 150 元低于最低工资，当然就违法了。但从书中看，当地似乎并无这一立法，小老板在不违法的情况，有权决定自己支付的工资。

每月 150 元的工资的确低了一点，但提高工资不能靠老板发善心。除了由政府制定最低工资法之外还有两种办法。



PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

一是在法律允许的范围内工人组成工会。工会的目的就是提高工资水平和改善工作条件。当工会足够有力时，小老板就不能自己决定工资，而要与工会谈判共同决定工资。这时工人的工资会有提高。

二是从根本上说还在于发展经济。当经济发展需要更多的劳动力时，随着对劳动需求的增加，工资水平必然上升。当然就个别工人而言，也可以在工作之余努力学习，找到更好的工作，提高自己的工资水平。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

工资水平是决定劳动供给的重要因素。更确切地说，决定劳动供给的不是名义工资，即以货币量衡量的工资，而是实际工资，即以货币购买力衡量的工资，或者说名义货币量除以物价水平。

43. 彩票的另一面

——劳动供给的决定

在世纪之交，我国的彩票市场异常火爆，新闻媒体亦对彩票赞口不绝。我们并不否认彩票作为一种集资手段的作用，但也应该看到彩票消极的一面。这里我们从彩票对劳动供给的影响来揭开彩票的另一面。

劳动者提供劳动是为了得到工资，因此，工资水平是决定劳动供给的重要因素。更确切地说，决定劳动供给的不是名义工资，即以货币量衡量的工资，而是实际工资，即以货币购买力衡量的工资，或者说名义货币量除以物价水平。

然而，工资对劳动供给有双重影响。经济学家用替代效应与收入效应来概述工资对劳动供给的这种双重影响。劳动者每天有 24 小时，他把这些时间分配于两种活动：市场活动与非

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

市场活动。市场活动就是从事各种有工资的劳动，即提供劳动。非市场活动包括家务、教育、休息这类无报酬的活动，我们概括为闲暇。决定把多少时间用于劳动，多少时间用于闲暇的是工资，或者说每小时的工资——工资率。

低于某一种工资率，劳动者不愿意提供劳动，一般把这种劳动者要求的最低工资率称为保留工资。在保留工资以上替代效应和收入效应对劳动供给有不同的影响。替代效应是随着工资率提高劳动者愿意用劳动来代替闲暇，即愿意更多地提供劳动，因为这时享受闲暇的机会成本，即放弃的工资收入增加了。所以，替代效应表明，随着工资率上升，劳动供给增加。收入效应是指工资率越高，劳动者收入越多。在其他条件不变的情况下，收入越高劳动者对各种物品的需求越多。闲暇也是随着工资增加需求增加的一种。收入增加引起对闲暇需求的增加，因此，工资率提高又会使劳动供给减少。

工资率上升引起的替代效应与收入效应在相反的方向对劳动供给发生作用。当替代效应大于收入效应时，劳动供给随工资率上升而增加。当收入效应大于替代效应时，劳动供给随工资率上升而减少。一般来说，在工资率开始上升时，替代效应大于收入效应。但当工资率增加到一定水平时，收入效应就会大于替代效应。对一个国家来说，经济开始发展时，替代效应大于收入效应，劳动供给增加。这也是经济发展的条件。当经济发展到一定水平时，收入效应大于替代效应，劳动供给减

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

少，资本在生产中的作用更重要。这也是经济发展的结果。发达国家周工作时间由 48 小时减少到 40 小时，现在欧洲又减少到 35 小时，正是表明收入效应大于替代效应。对个人来说，穷人的替代效应大于收入效应，富人的收入效应大于替代效应。

彩票对劳动供给的影响正在于它的收入效应大于任何工资率上升的替代效应，从而就减少了劳动供给。根据美国的研究结论，在彩票中赢得 5 万美元以上的人中，几乎有 25%的人在一年内辞职，另有 9%的人减少了工作时数，在奖金超过 100 万美元的人中，几乎有 40%的人不再工作。

当然，在彩票中获巨奖的人毕竟是极少数幸运儿。无论收入效应多么巨大，他们对劳动供给的影响是微不足道的。问题在于彩票鼓励一种不是靠劳动致富而是靠幸运致富的心态。这种心态对社会有腐蚀作用。尤其在我们这个转型社会中，普遍的浮躁心态使人们对勤劳致富望而止步，对中彩致富朝思暮想。这有利于增加社会劳动供给吗？在北京的彩票热中，不少外地打工者、低收入者、下岗工人，不是去勤劳工作，而是把发财寄托于中彩上，成为购买彩票的主体。这说明甚至预期（但不一定得到的）收入的收入效应都大于替代效应了。

与彩票有类似影响的是遗产。遗产的收入效应也与彩票同样大。据一项研究证明，遗产超过 15 万美元不再工作的人数是遗产小于 2.5 万美元的人的 4 倍。其实美国的富人早就认识到这一点。钢铁大王安德鲁·卡内基早就说过："给儿子留下

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

巨额财产的父母会使儿子的才能和热情大大丧失，而且使他的生活不如没有遗产时那样有用和有价值。"卡内基把自己的巨大财产捐给了慈善机构，并建立了卡内基基金会。许多美国富翁也把绝大部分财产捐给社会，而不是留给子孙。我想，征收遗产税的意义不仅在于"劫富济贫"，也在于创造一种勤劳致富的良好社会风尚。

随着技术进步和生产率提高，工资率上升会使整个社会的收入效应大于替代效应，劳动时间减少是一个趋势。但对我们这样发展中的社会来说，还是要警惕收入效应过早地超过了替代效应。超过合理限度的彩票和遗产一样会给社会带来某些不良影响。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

个人收入包括财产收入与劳动收入，其中劳动收入是主要的。劳动收入的差别取决于个人所提供的劳动的数量与质量。个人提供的劳动的数量与质量又与个人的能力、努力与机遇相关。个人的能力、努力与机遇正是造成个人收入差别的基本原因。

44. 靓男俊女收入高

——个人收入差别的原因

美国劳动经济学家丹尼尔·哈莫米斯与杰文·比德尔在1994年第4期《美国经济评论》上发表了一份调查报告。根据这份调查报告，漂亮的人收入比长相一般的人高5%左右，长相一般的人又比丑陋一点的人收入高5—10%左右。男人、女人都这样。看到这个结论许多人一定感到奇怪：难道漂亮的脸蛋、修长的身材也是生产要素？其实靓男俊女收入高正说明了经济学家关于个人收入差别原因的分析。

经济学家认为，个人收入包括财产收入与劳动收入，其中劳动收入是主要的。劳动收入的差别取决于个人所提供的劳动的数量与质量。个人提供的劳动的数量与质量又与个人的能力、努力与机遇相关。个人的能力、努力与机遇正是造成个

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

人收入差别的基本原因。

人的长相漂亮与否引起收入差别正是因为它在某种程度上反映了个人的能力、努力与机遇的差别。

个人的能力包括先天的天赋和后天培养的能力。长相是一种先天的天赋，它与人的体育、艺术或其他天赋一样使拥有这种天赋的人所提供劳动的质量高，而且供给十分有限，这一点不言自明。但又与后天培养的能力有什么关系呢？其实当人们说某人漂亮时，不仅是指他（或她）先天的脸蛋和身材，还包括人的气质和教养。《美国经济评论》发表的调查报告中，漂亮程度是根据调查者对被调查者的评分。调查者在评定漂亮分时，实际上包括了气质和教养的因素。一个长相一般的人会由于气质非凡而得高分，一个漂亮的人也会由于谈吐粗俗而得低分。实际上无论选美大赛，还是普通人评论一个人的漂亮程度，都是长相与气质的综合印象。人的后天能力主要来自所受的教育（包括工作中的学习与经验积累），人的气质在很大程度上也取决于个人所受的教育。两个长相相似的人，所受的教育不同，表现出的气质不同，给人的印象就有漂亮与否的区别。所以，漂亮程度是个人能力的间接衡量标准之一。能力强的人提供的劳动质量高，生产率高，收入当然也高。

漂亮与否在某种程度上还可以衡量个人工作的努力程度。除非是不同凡人的艺术家，一般来说，工作努力的人也会注意自己的打扮和举止。人配衣裳马配鞍，适当的打扮和文雅

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

的举止会提高一个人的漂亮程度。你在现实中也会注意到，那些工作勤奋、对未来充满信心的人往往打扮得体，举止文雅，身上散发出一种向上的朝气，无意中会让人觉得漂亮、潇洒。所以，漂亮也是衡量努力程度的一个间接标准。努力的人提供的劳动量多或效率高，收入自然会高。

漂亮的人机遇也比一般人多。且不说从事模特、演员这类高收入职业的人需要漂亮，就是在一般工作中，长相漂亮也是一种资本。漂亮的人从事推销更容易为人们所接受，当老师更易于受到学生欢迎，当医生更让病人觉得可亲。所以，相同的条件，长得漂亮找工作更容易，机会更多。有些经济学家把漂亮的人机遇多作为一种和性别歧视或种族歧视同样的社会歧

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

视，但对这种长相歧视，社会是无能为力的。当你和另一个人能力相同，但仅仅由于不漂亮找不到自己满意的工作，或收入低时，你能起诉谁呢？

经济学家把漂亮的人与一般的人收入差别称为“漂亮贴水”，即由于漂亮而引起的收入。当我们从能力、努力与机遇的角度来解释漂亮贴水时，靓男俊女收入高也就不足为奇了。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

无论把企业家作为管理者、风险承担者还是创新者，企业家对一个企业的成功是至关重要的。企业家对企业的贡献越大，得到的收入越高，当然是应该的。

45. 美国老板赚多少钱

——企业家收入与激励机制

1996 年美国大企业领导人的年收入平均达到 374 万美元。这些收入中包括固定收入（工资、社会保障费、法定福利费）、奖金和各种期限的股权、股票和股权证。在其构成中，固定收入的比例从 1982 年的 64% 下降到 47%，浮动收入中远期收入的比例从 16% 上升到 33%。这反映了美国企业家收入的两个特点：水平高以及与企业效益相关的浮动部分越来越重要。这两个特点说明了企业家在企业经营中的重要性，以及收入中的激励机制。

经济学家把企业家才能作为与劳动、资本、自然资源并列的四种生产要素之一，并强调了企业家才能的重要性。企业家不仅是生产经营的组织者，把劳动、资本与自然资源结合在一

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

起，演出了一出有声有色的生产经营活动话剧，而且更重要的是企业风险承担者和创新者。古典经济学家，如英国经济学家穆勒，更多地强调了企业家作为管理者的职能，而现代经济学家，如美国经济学家熊彼特，更多地强调了企业家作为风险承担者和创新者的职能。

无论把企业家作为管理者、风险承担者还是创新者，企业家对一个企业的成功是至关重要的。企业家对企业的贡献越大，得到的收入越高，当然是应该的。但高到什么程度是由供求决定的。换言之，美国企业家的收入高不是由哪个人或政府决定的，是由市场决定的。所以，它本身并没有什么合理不合理的问题。在企业家市场上，对企业家，特别是优秀企业家的需求是大的，但这种优秀企业家的供给是极少的。一个企业家不仅要有天赋、受过良好的教育，而且要有丰富的经验、卓越的眼光和超人的胆略。具有这种综合素质的人是极少的。千金易得，良将难求。企业家就是这样一种稀缺的要素。高需求与低供给决定了企业家的高收入水平。应该说，这种高收入反映了企业家才能的难得和对企业家贡献的肯定。

在企业家的高收入中固定收入部分的比例在下降，而浮动收入，尤其是远期收入在增加。这反映了企业家收入决定中的激励机制。

企业家的固定收入一般不根据每年的效率情况而浮动，而是3年一定，不再进行谈判。这一部分可以看做是企业家进

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

行正常经营管理的报酬。这一部分收入与企业的业绩联系并不十分紧密,而与企业规模关系密切。如美国爱德浩公司总裁1995年的年薪为37.5万美元,而规模大的西屋公司总裁年薪达100万美元。这是因为大企业的决策更为复杂,所需的知识与能力更高,承担的工作任务也更重。固定收入更多地鼓励企业家采取谨慎的投资政策,以使企业稳定,减少业绩的波动和负债的增加。

企业家的浮动收入包括奖金与股权等远期收入。奖金无论采取什么形式(例如分红制)都与企业的近期效益相关。这就鼓励企业家承担风险和进行创新。应该说,正常的经营管理只是企业家工作的一小部分,企业家与一般管理人员的重要差别就在于作为总经理或总裁,他要领导整个企业的创新活动。创新是企业获得利润的重要来源,没有创新的企业就没有活力,没有市场竞争力。创新是一种创造性活动,需要有眼光有胆识。当然,任何一种创新活动都有风险。作为创新活动领导者的企业家自然也是风险的承担者。扩大这部分收入鼓励企业家创新和承担风险。这是一种有效的激励机制。

浮动收入中的远期收入是着眼于企业的长期效益。比如股票期权就是一种形式。期权是按现在价格购买未来东西的权力。股票期权就是在未来某个时期以现在价格购买股票的权力。如果未来股票价格上升了,这种股票期权就能给持有这种权力的人带来收益。例如,某公司现在(2000年3月)的股票

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

价格为每股 20 元，给企业家在未来 3 年内按这一价格购买 10 万股的权力，如果这 3 年中股票价格上升到 30 元一股，企业家按 20 元购买时就获得这两者的差价共 100 万元。我们知道，股票价格的走势与企业业绩相关（当然还有其他因素影响）。所以，给企业家以股票期权就有利于激励企业家从长期企业业绩的角度作出各种投资与创新决策，不会有有损于长期业绩的短期行为。

我们知道，当监督与激励机制不完善时，作为代理人的企业家会产生损害委托人（所有者）利益的机会主义行为。与监督机制相比，激励机制更有用，它不仅让企业家自觉地不采取机会主义行为，而且还激发了企业家的积极性与创造性。这正是美国老板收入决定中的合理之处，也是美国企业成功的重要原因。

我们不能照搬这些作法，但你从美国老板收入决定中一定会得到一些有益的启示。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

效率工资是企业为提高工人生产率而支付的高于均衡水平的工资。

46. 周扒皮与王善人

——效率工资的作用

读过战士作家高玉宝《半夜鸡叫》的人都不会忘记那个对长工刻薄的地主周扒皮。经历过60年代阶级斗争教育的人也知道还有另一种给长工以小恩小惠的地主，我们姑且称之为王善人。贫下中农告诉我们，其实王善人比周扒皮还坏，因为他们用小恩小惠诱使长工干活更多，剥削也更深。今天阶级斗争的火红年代已经过去了。但从经济学的角度看，周扒皮与王善人的所作所为说明了效率工资的作用。

假设周扒皮与王善人各有100亩小麦，每亩产量200斤，共计2万斤，每斤小麦2毛钱，总计为4000元。在收割小麦时，每人雇用5名短工。再假设当时短工的市场均衡工资是每天1元，同时负责吃住。周扒皮支付每天1元的市场均衡工资，同时

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

吃住很差，每人每天仅 2 毛钱。王善人支付高于市场均衡水平的工资，比如说，每天 1.5 元，同时吃住较好，每天 3 毛钱。这样，周扒皮雇用的短工的实际工资为 1.2 元，王善人则为 1.8 元。从表面看，当然是王善人的劳动成本高。但实际情况如何呢？

王善人支付的实际工资高，短工当然想给王善人干活，王善人则可以选到最好的短工。而且，在高工资的激励下，短工工作勤奋、认真。这样，12 天就高质量地完成了收割工作，且没有损失。共支付实际劳动成本 108 元（1.8 元 × 5 × 12）。周扒皮支付的实际工资低，只能从王善人招剩的短工中再选，当然素质低。尽管每晚靠学鸡叫让短工早上工，但短工出工不出力，收割不认真，结果 15 天才干完，且产量损失 2%。周扒皮的实际劳动成本包括短工实际工资 90 元（1.2 元 × 5 × 15），产量损失 2%，即 4000 元 × 2% = 80 元，总计为 170 元。谁的劳动成本高一目了然。

为什么王善人支付的工资高，反而劳动成本低呢？用现代经济学的术语说，因为王善人支付了效率工资。效率工资是企业为提高工人生产率而支付的高于均衡水平的工资。效率工资能提高生产率降低劳动成本的原因主要有四个。

第一，能招收到高素质的工人。由于信息的不对称性，企业并不了解工人的素质，但在支付高工资时，高素质的工人会来应聘，从应聘者中选出高素质工人的概率就高。相反，支付

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

低工资时，高素质工人不会来应聘，所选的工人素质当然低。这就是身强力壮的短工都给王善人干活，找不到活的老弱病残才给周扒皮干活的原因。“一分钱一分货”，劳动市场也是这样。

第二，工人工作努力，效率高。给王善人打工的人无论出于感恩也好，是怕失去这份活也好（偷懒就要被解雇），不用半夜鸡叫也干得勤快而认真。给周扒皮干活的人，只要监督不到就要偷懒。

第三，工人流动性小。在现代企业中，培训过的工人效率高，培训是有成本的。稳定工人队伍有利于提高效率，减少培训成本。尽管割麦子所需培训很少，但给王善人干活的人不会见异思迁，而给周扒皮干活的人，一有机会就会另谋高就。这会影响效率。

第四，工人会更健康。给王善人干活，吃住都好，干活当然有劲，周扒皮的工人晚上睡不好，白天吃不饱，哪有力气干活？

效率工资是企业激励机制的一个重要组成部分。那种认为支付低工资可以压低劳动成本的想法（如周扒皮者），实际上适得其反。

周扒皮、王善人的故事是一个虚构，但在美国20世纪初就出现了王善人这样的企业家。这就是汽车大王亨利·福特。1914年，福特决定给工人支付每天5美元的工资，这是当时市场均衡工资的2倍多。当时有人说福特仁慈，有人断言福特要

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

破产。但福特在装配线上使用了当时最好的工人，不仅没有破产，反而源源不断地生产出价格一直下降的T型汽车，利润也滚滚而来。福特称5美元工资是“我们所作出的最成功的降低成本的努力之一”。这是效率工资最成功的运用。

效率工资现在得到了广泛的运用。可惜我国一些民营企业（以及某些亚洲人办的外资、合资企业）仍以压低工资、克扣工人为能事，体现了一股不合时宜的“回到周扒皮”的逆流。我想告诉这些老板，学学王善人、学学老福特。效率工资创造高效率，降低劳动成本，这才是真正的企业兴旺之路。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

判断一种经济制度优劣的标准首先不是平等而是效率，不是它的蛋糕分得平均不平均，而是它的蛋糕有多大。

47. 做蛋糕与分蛋糕

——收入分配与经济发展

人们都向往《水浒传》中那种“大块吃肉、大碗喝酒”的大同世界。可是很少有人问一问，这大块的肉与大碗的酒是从哪里来的。水泊梁山的英雄们可以去打家劫舍，但现实中我们要实现这种大同世界只有靠发展生产。因此，收入分配不是一个孤立的问题，不能脱离对生产的影响来评价某种收入分配格局是否公平。这就是经济学家所说的，做蛋糕与分蛋糕的关系。

没有蛋糕就谈不上分，没有生产的发展就无法奢谈分配的公平与否。因此，考虑问题的着眼点首先是如何作蛋糕，而不是分蛋糕。社会上各个人拥有的生产要素和能力是不同的，对作蛋糕的贡献也不同。为了鼓励把蛋糕作大，应该有一种把贡献与收入联系起来的激励机制。这就是给作蛋糕中贡献大的

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

人多分一点。如果一开始就确定了无论贡献大小，蛋糕每人分相同的一份，那么，蛋糕就作不大了。从平等的出发点去追求“共同富裕”，其结果必然是“共同贫穷”。只有从承认不平等出发，才能最终实现“共同富裕”。判断一种经济制度优劣的标准首先不是平等而是效率，不是它的蛋糕分得平均不平均，而是它的蛋糕有多大。

回顾我们中国这些年走过的路对这个道理会有更深的体会。改革前，我国的收入分配是较为平等的，基尼系数在0.13—0.19之间。基尼系数是衡量收入分配平等与否的一个指数，在零与一之间，基尼系数越小收入分配越平等，基尼系数越大收入分配越不平等。按这个标准来看，中国的收入分配是平等的。但从那个年代过来的人都记得，这种平等是以经济落后为代价的，所实现的只是共同贫穷。

改革开放这些年来，收入不平等差距的确拉大了，现在我们的基尼系数在0.36—0.42之间。我们在感叹有数千万人没有脱贫而少数富人开着宝马车到豪华俱乐部休闲时，别忘了这些年来经济的巨大发展。蛋糕作得大多了。尽管分得不均了，但每个人分到的都多了。我国人民总体生活水平的提高是有目共睹的事实。从某种意义上说，收入分配差距拉大是一种进步。只不过传统文化中“不患寡，而患不均”和计划体制下大锅饭思想的结合使一些人只看到收入分配不平等，而没有看到这种不平等所引起的经济巨大发展。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

这种现象不仅出现在中国，而且也在世界各国出现过或正是现实存在。从世界历史经验看，经济发展中都有一个先是收入差距拉大，以后又逐渐较为平等的过程。在经济发展之前，社会处于一种平等的贫穷之中。经济发展开始后，一些人或者能力强，或者有胆量，或者抓住了机遇，迅速致富，另一些人则在变革的冲击之下陷入贫困。从总体上说，这些致富的人对经济发展贡献大，贫穷下去的人也与能力弱、贡献小相关。这时贫富对立尖锐。但经济发展到一定阶段之后，随着市场经济的完善和政府采取一些收入再分配政策，收入差距会缩小。现在发达国家比发展中国家收入分配更平等正是这个原因。收入分配与经济发展的关系说明了一个简单的道理：蛋糕小时只能先让干活多的人多吃，他们吃得多，会把蛋糕作得更大，这时每个人分到的蛋糕也大了。如果蛋糕小时平均分配，谁还会努力作蛋糕呢？

许多人把收入分配公平理解为每个人都得到相同的收入或收入差距一定要小，这其实是一种误解。尽管不同人对分配公平的解释不同，但公平应该意味着社会正义的实现。给贡献不同的人以平等的收入是对公平的歪曲，按不同的贡献给予不同的收入才是公平。贡献小的人得到了与贡献大的人同样的收入实际是前者对后者的剥削。共同富裕也不是没有差别，各人努力程度不同，能力不同，甚至天赋也不同，要实现人人分得相同的蛋糕是不可能的，也是不公平的。共同富裕只是整个社

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

会收入水平高，收入差距保持在一定程度之内。像水泊梁山的“英雄”们那样劫富济贫实际是对公正的反动。

保证收入公平的原则是要保证过程的公平，即保证人人有平等竞争的机会。不少人对当前收入差距拉大的不满主要在于有些人不是勤劳致富。不是由于对蛋糕作大而多分一份，而是利用了权力或其他不正当的手段，也是我们的制度不完善，给了这些人可趁之机。

解决当前收入差距拉大决不能用劫富济贫的方法。关键要在加快经济发展的同时，给低收入者更多的能力（教育与培训）和机会，给他们以平等竞争的机会。我们应该有保证每个人基本生活的社会保险体系，但扶贫之路乃在于贫者自立。不从作蛋糕的角度去想分蛋糕，恐怕每个人分到的蛋糕会越来越少。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

平等化是人类的理想，但实现平等化的过程却引起效率损失。这就是漏桶效应。我们面临平等与效率的重大交替，实现平等以效率损失为代价，但提高效率又要损失平等。

48. 福利国家的困境

——平等与效率

伴随着经济发展而出现的是贫富对立，在工业化过程中一部分人沦落为穷人。这种现象的存在引发了社会冲突，早期的解决方法是教会、慈善机构或政府的济贫行动。20世纪30年代之后，一些国家建立系统的社会保障制度。二战后，英国贝弗里爵士提出实现普遍社会保障与社会福利的主张，被称为“贝弗里计划”。战后各个发达国家实现了这一计划，被称为“从摇篮到坟墓”的福利国家。

发达国家的社会保障与福利计划包括的内容甚广。以较早实现福利国家的瑞典为例，包括：第一，养老金制度，从1960年起不仅对全体老年人实行基本养老金，而且还对退休老人实行补充退休金制度。第二，扩大到全民的医疗保险制度，各级

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

政府承担经营医疗服务的责任。第三，建造住房及住房津贴制度。第四，广泛推行了失业保险（或失业救济）制度，对病休职工的现金补贴提高到工资的 90%。第五，通过对部分企业的国有化和补贴提高就业水平。第六，其他福利补贴，如向大学生普遍提供的奖学金和贷款，对贫困家庭的补贴，对有未成年子女家庭的补贴，等等。其他国家的福利计划也与此大同小异。

应该说，社会保障与福利计划的实施的确在很大程度上促进了平等。一个人人平等的社会一直是人类的理想。市场经济早期的贫富对立曾引起无数有良知的人的谴责。只有在二战后各国实行了名目繁多，且数额巨大的福利计划之后，社会才基本消灭了贫穷，每个人过上了能保障人类基本需求的生活。穷人分享到了经济进步的好处。这种平等的实现是社会进步的结果，也是人类多少年来奋斗的结果。贫困的消除也促进了社会的安定，为经济发展创造了良好的条件。

但这种平等的实现是有代价的，而且这种代价十分巨大。

庞大的社会保障与福利支出是由政府财政支出承担的。在实行福利国家的地方，政府的这项支出特别庞大，而且在不断增加。以瑞典为例，福利支出在 GDP 中的比例到 80 年代已达到 2/3 以上。也许瑞典是一个极端的例子，但对所有福利国家来说，这笔支出都相当可观。北欧国家的福利支出都占 GDP 的一半以上。美国政府 1995 年用于社会保障、收入保障、医疗保健这些社会保障与福利的支出已占联邦政府支出的 55%。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

而且，由于人口老龄化与医疗费用的提高，这一比例还在加大。巨大的支出是财政赤字的重要原因，已引起各国政府的头痛。

政府的福利支出来自税收。庞大的福利支出必然引起沉重的税收负担。福利国家瑞典也是闻名于世的税收国家，税种之多，税收之重堪称西方国家之冠。仅是中央和政府的所得税在80年代就占到一般职工收入的60%左右。

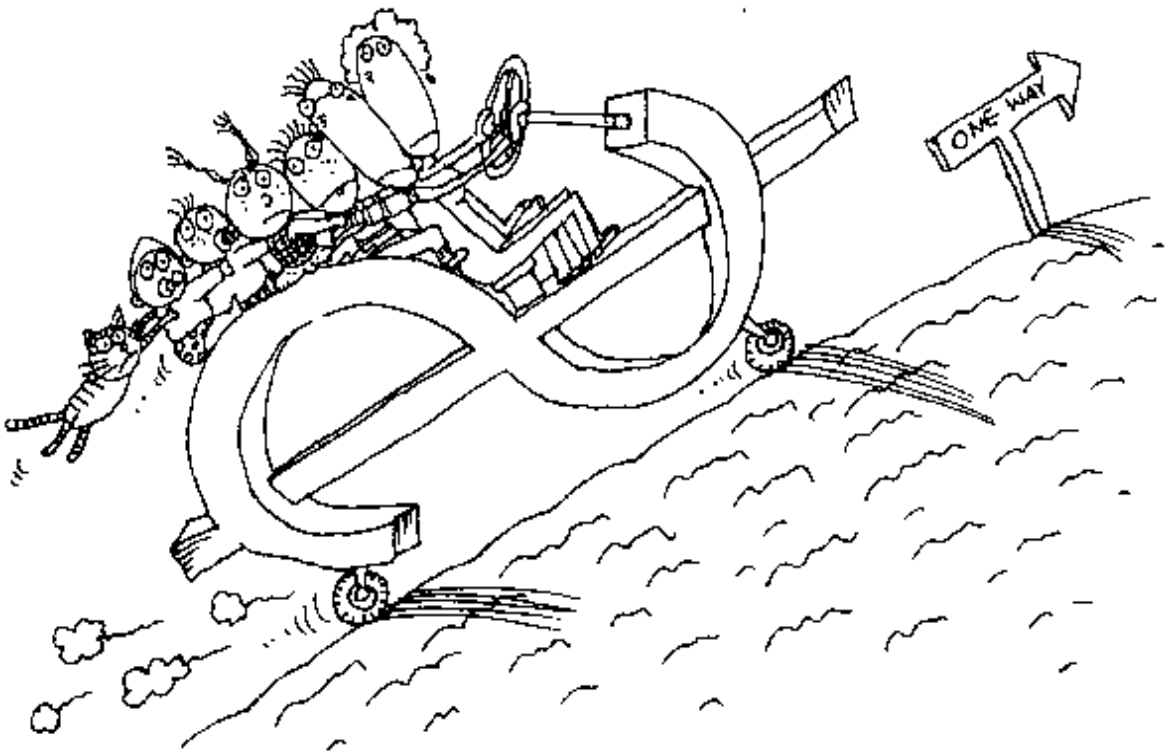
巨大的福利支出和沉重的税收降低了社会生产率。这首先在于税收打击了人们劳动的积极性。在瑞典80年代年收入20万克朗者平均税率高达60%多，边际税率达85%，谁还想多劳动呢?高收入者也是高能力者，对他们征收高税，则是他们的资源被严重浪费。另一方面，高福利也滋长了一种偷懒的风气。病假的补贴高达工资的90%，当然会有许多人"泡病号"。

美国社会学家吉尔德一针见血地指出："失业补贴促进失业人数增加。对有子女家庭的援助计划使更多的家庭有子女需要抚养，使更多的家庭没有父亲。多种形式的残病保障，也会鼓励小毛病变成暂时残废，使部分残废变为全部残废和永久残废。支付社会保障会阻碍人们去照顾老年人，从而使代与代之间的联系消失。"福利国家在很早以前就已超过收益递减和阻碍生产的地步。更何况财政赤字、通货膨胀、公共投资减少都使生产率下降，竞争能力衰落和失业增加。福利天堂的欧洲现在是失业率最高的。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

平等化是人类的理想，但实现平等化的过程却引起效率损失。这就是漏桶效应。我们面临平等与效率的重大交替。实现平等以效率损失为代价，但提高效率又要损失平等。按市场原则分配有重要的激励作用，但人的能力与机遇不同会引起不平等。平等与效率恐怕是一道永远解不开的题。

兼顾平等与效率是任何一个社会的目标。效率优先，兼顾平等也不错。但是，“行难于知”，有哪个国家真正实现了这一原则？发达国家在福利国家的路上也许走得太远了，福利有不可逆性，每一步旨在提高效率的福利改革都遇到了强大的阻力。我们的目标是“共同富裕”，但决不是那种降低效率的大锅饭平均主义或福利国家。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

风险管理是一个重要问题。其原则是不要把鸡蛋放在一个篮子里，即进行多元化投资。

49. 换个角度看《威尼斯商人》

——经济中的风险与防范

在英国大剧作家莎士比亚的名剧《威尼斯商人》中，安东尼奥从事地中海贸易。由于船队遇到风浪面临破产而被犹太富商夏洛克要求按契约规定从安东尼奥身上割下一磅肉。聪明善良的富家女鲍西亚巧妙地让夏洛克按契约割安东尼奥的肉而不许流血，从而救了安东尼奥。现代一些文学批评家从剧中分析出莎士比亚的“反犹太倾向”。我们则换个角度说明经济中的风险及防范方法。读了本文你会知道，安东尼奥要是有一点风险意识，没有鲍西亚的帮助也可以免受夏洛克割肉之威胁。

世界上的事物瞬息万变，未来是不可知的。这种特点称为不确定性。人们在不确定的条件下从事经济活动，这就产生了

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

风险。经济学家把不确定性和风险联系在一起，但强调了这两者之间的区别。不确定性是可能出现一种以上的结果，但无法知道是哪一种结果。风险是蒙受损失的可能性，出现的可能性可以用概率来衡量。概率是从0到1之间的某个数。概率越大，某种结果出现的可能性越大。许多事件风险的概率可以根据历史资料或有关信息来估算。像安东尼奥从事的地中海贸易，可以根据历史记录判断出损失的概率，是一种有风险的事业。

在有风险的情况下，人们作出决策时只能根据预期收入。我们用安东尼奥的例子来说明预期收入的计算。假设安东尼奥有资产10万元，用于无风险投资（在威尼斯办一个商店），每年可获利3万元。从事有风险的地中海贸易，船队安全回来可获利10万元，但如果船队遇风暴，则亏损10万元。安全回来的概率为0.7，遇风暴的概率为0.3，则预期收入为：10万元×0.7+（-10万元）×0.3=4万元。一般人都是厌恶风险的，要鼓励人们承担风险，有风险时的预期收入要大于无风险时的预期收入，两者之差称为“风险贴水”，即风险报酬。安东尼奥从事地中海贸易正是为了获得这1万元的风险贴水。

预期收入是从事风险活动时长期平均的收入，但具体到每一次，实际收入可以是10万元，也可能亏损10万元。社会还提供了其他回避风险的方法。一种是通过投机活动转移风险。当时威尼斯就有这种投机者。他们在船队从埃及出发时就预先以一定的价格把货物买下。船队顺利回来他们大赚一笔；船队

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

遇难，他们承担损失。如果安东尼奥想转移风险，可以预先把货卖出去。假定安东尼奥一船货值 10 万元，如顺利到达可卖 20 万，获利 10 万。安东尼奥可以在船队从埃及出发时就以 15 万元卖给投机者，无论船队如何，他都赚 5 万元。如果船队安全到达，他少赚 5 万，但如船队遇险，他仍可赚 5 万。投机者成功，可以不费吹灰之力赚 5 万，不成功则要赔 15 万。当然，莎翁不会让安东尼奥这样做，否则哪有这一场好戏呢？

转移风险的另一种方法是购买保险。保险的作用在于分摊风险。把一个人承担的风险分摊给更多人，每个人承担的风险就小了。保险是通过保险公司来进行的。保险公司存在的基础是公司与投保人都有利。一个人遇到风险的概率不大，但一旦遇上损失很大。所以，他希望以一定的保险费来换取遇险时得到赔偿的权力。保险公司根据有关信息估算整个社会某种活动风险的概率，并以此为基础收取保险费。投保人与保险公司双方在市场上竞争的结果一定可以达到一个双方都可以接受的保险价格，这样，保险业就产生了。

世界上最早的海上保险出现在 13 世纪意大利的巴勒莫和热那亚。英国的海上保险出现在 16 世纪。在莎翁出生的 16 世纪中叶英国已经有了海上保险。也许是莎翁当时还不了解保险，或许是艺术创作的需要，安东尼奥也没有以保险的形式回避风险。

安东尼奥还有另一种回避风险的形式——办股份公司。找

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

来巴萨尼奥这帮朋友合伙从事地中海贸易，有利共享，有难同担，就没有被割肉的危险了。历史上最早的股份公司正产生于中世纪意大利从事地中海贸易的商人中。

从古至今经济活动都有风险。风险管理是一个重要问题。其原则是不要把鸡蛋放在一个篮子里，即进行多元化投资。安东尼奥把自己所有财产，甚至向夏洛克借来的高利贷都用于地中海贸易，正是违背了这一原则。即使这次靠鲍西亚的帮助没有被割下肉（剧中是船队化险为夷的大团圆结局），以后也难免要有其他危险。安东尼奥这个人胆子不小，点子不多，遇到被割肉的危险还真有点必然性。今天的企业家要避开安东尼奥那样的危险，别指望鲍西亚，也别希望莎翁给你一个大团圆。惟一的办法是学点经济学，知道怎样进行风险管理。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

在经济学中，投机就是利用自己对未来的推测从事有风险性的活动，当然目的是为了"私利"。但"私利"并没有任何贬义，是理性人的正常经济行为目标。

50. 囤积居奇新解

——投机的作用

记得上小学时读过一本揭露奸商的书，其中印象最深的是奸商如何低价买进高价卖出，囤积居奇牟取暴利。幼小的心灵里对"囤积居奇"这个词留下了恶劣的印象。及长大后知道囤积居奇与投机相关。至今在中国标准词典中这些词仍然是贬义词。"投机"是"利用时机谋取私利"。"投机倒把"是"指以买空卖空、囤积居奇、套购转卖等手段牟取暴利"。"囤积居奇"是投机商人为了等待时机高价出售而把货物储存起来。这些解释都引自 1996 年新版的《现代汉语词典》。说来不好意思，市场经济改革这么多年了，观念仍停在我儿时的水平上。这说明传统的力量是何等强大。

与中文相比，"投机"(speculate)的英文原义是"思索"和"推

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

测”，“投机倒把”译为英文是“enage in speculation”，直译出来是“进行思索或推测”，一点也没有咱中文的意思了。在经济学中，投机就是利用自己对未来的推测从事有风险性的活动，当然目的是为了“私利”。但“私利”并没有任何贬义，是理性人的正常经济行为目标。

先来看看跨时期投机，即我们所说的“囤积居奇”。对农产品的需求是较为稳定的，但在不同时期供给并不同，这就引起农产品价格波动。农业丰收时，供给大量增加，农产品价格下降；农业歉收时，供给大量减少，农产品价格上升。囤积居奇正是在农产品价格低时大量购进，农产品价格高时大量出售，从中获利。这种行为有风险，因为如果长期丰收，囤积者要支付保管费，而价格上不去，囤积的东西就不能居奇，而要成包袱了。囤积者在价格低时购进，使需求增加，从而价格下降的程度会减少；在价格高时卖出，使供给增加，从而价格上升的程度会受到抑制。这样，价格波动的幅度会减少。如果这种投机活动是充分的、及时的，农业丰收时与歉收时的物价差应该是保管费用。在这种农产品市场上，投机活动越多，囤积居奇的“奸商”越多，价格也越稳定。

再看看跨地区的投机，即我们所说的投机倒把，或长途贩运。如果A地农业丰收，价格则下跌；B地农业歉收，价格则上升。看到这种价格差的“奸商”就会从事长途贩运，从A地购买便宜的农产品到价格高的B地出售，从中获利。这种投机活动

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

的最后结果是A、B两地的价格差为运输费用。国内市场的统一价格正是在这种投机活动的过程中形成的。投机者的利正来自这种长途贩运的劳动与风险。这种在不同市场上利用价格差进行的投机活动称为"套利"活动。在现实中，许多产品的世界价格，汇率、利率正是通过套利而得以一致，形成单一价格。

可见这两种投机在客观上起到了稳定市场，稳定价格的作用。正如美国经济学家弗里德曼所说，一个市场上投机活动越活跃，市场也就越稳定。投机活动，无论是物品市场上、外汇市场上、股票市场上、资本市场上，还是期货市场上，看起来似乎乱糟糟的，实际上最终起到稳定市场的作用。投机产生于市场经济，是市场本身自发形成的一种稳定机制。

投机活动在市场中不仅稳定了市场，减少了波动，而且也承担了风险，是分摊风险的一种有效机制。比如新的高科技企业通常在债券或股票市场上筹资。这些企业的前途并不如老企业那样稳定。购买这些企业债券或股票的人是根据"预测"进行投机，企业成功了获得作为风险贴水的报酬，失败了则要承担损失。没有这些投机者，没有股票与证券市场上的投机活动，这些企业如何起步？

投机者为稳定市场和承担风险作出了贡献，他们的活动是市场所需要的，获利有何不合理？许多人看到的是他们得到的暴利。他们的利的确高，但之所以高，无非是因为想进行投机

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

活动的人少。人们一般是喜欢回避风险的，投机者从事常人不愿意从事的活动，收益高很正常，何况他们部分收益还要作为可能发生的亏损的补偿呢！如果每个人都把投机作为和其他正常无风险行为同样的事，人人都去投机，暴利也就没有了。可惜在任何一个社会里愿意从事投机的人总是极少数。

时代发展到今天，对囤积居奇的旧观念真该改改了。字典上对投机及相关词汇的解释也该从市场经济的角度重新定义了。语言是有时代性的，旧的解释实际是封建社会中“重农轻商”和计划经济下“重生产、轻流通”的反映。“名不正言不顺”，只有更新这些词的含义，更新观念，才有利于市场经济的发展。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

期货交易是按现在的价格买卖未来的物品，但所买卖的只是期货合约，并没有实物，交易的结束是通过一买一卖的对冲，即先买后卖或先卖后买进行对冲，对冲后结清价格余额。

51. 买空卖空求稳定

——期货市场的作用

20世纪初的一天，芝加哥期货交易所突然闯进来几名警察抓走了一个交易商。原来是有人作期货交易赔了钱，状告交易商买空卖空欺骗他。警察不知道期货交易规则，以为交易而无货必是诈骗就来抓人了。当然，这名交易商很快就被放了。而且以后期货交易有了法律保护，警察也不敢来随便抓人了。但也有人仍不明白期货市场上买空卖空到底是为了什么。

假设某面粉生产者在3月份时预计8月份需购进小麦1000吨，目标价格为每吨5000元。按这种价格进货他赚到预期的正常利润。如果小麦涨价他有亏损，如果小麦跌价他获得超额利润。他不希望亏损，也不想获得超额利润。这就要在期货市场上进行交易。期货交易是按现在的价格买卖未来的物品，

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

但所买卖的只是期货合约，并没有实物，交易的结束是通过一买一卖的对冲，即先买后卖或先卖后买进行对冲，对冲后结清价格余额。

假定3月份时，8月份小麦的期货价格为每吨5000元。但由于价格看涨，他买不到8月份远期小麦。于是他以这一价格购买1000吨8月份小麦期货合约（如果每份小麦期货合约为50吨，则是买进20份合约）。到6月份时，8月份小麦期货涨至每吨5500元。小麦生产者按此价格卖给面粉商8月份远期小麦1000吨。在远期市场上他的小麦进价比目标价格高500元。在期货市场上他把每吨5000元买的小麦期货卖出（先买后卖的对冲），每吨为5500元，赚了500元。远期市场上比预期多付的每吨500元由期货市场上赚到的这每吨500元弥补，正好是实现了目标价格。这就是期货交易在买空卖空中实现了价格稳定的实践。

面粉商在期货市场上进行的这种交易活动称为套期保值。套期保值的意思是两面下注，保证不输不赢。这就是在现货市场（远期市场是一种形式）和期货市场上同时采取相反的行动，当在一个市场上买时就在另一个市场上卖，或者相反。其目的是不赔不赚，实现保值。因此，套期保值就是把期货市场作为转移价格风险的场所，这种期货交易活动是一种转移风险的活动。我们这位面粉商的作法是先买后卖，称为多头套期交易，如果先卖后买就是空头套期保值。由于期货交易是买

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

空卖空，无需实物转移，就提供了一个方便的回避风险的作法。套期保值者为回避风险所需付出的只是这种套期交易的手续费。

那么，谁为套期保值活动承担风险呢？在期货交易中是投机活动为套期保值承担了风险。套期保值在期货交易中所赚的，正是投机活动所赔的。在这个例子中，当套期保值者（面粉商）预期价格上升以每吨 5000 元买了 8 月份小麦期货时，必定有投机者预期价格下降卖出 8 月份小麦期货。如果价格上升，则套期保值者赚，投机者赔，如果价格下降，则套期保值者赔（当然他可以在实物市场上得到补偿），投机者赚。投机者是为了获得利润而冒险，当然不会两面下注。

投机是期货市场上的重要活动，没有投机者，套期保值者也不可能存在。谁都想套期保值，转移风险，没有人承担风险，期货市场无法存在。投机者的目标不是保值，而是获利，获利的动机使他们愿意承担风险。投机者的出现是期货市场形成的标志。在一个期货市场上投机越活跃，市场越稳定。

期货市场的存在为生产者实现套期保值提供了方便，从而有利于稳定自己的目标价格。这种经济活动中风险的减少当然是有利于稳定的。另一方面，期货市场还可以通过千百万套期保值者和投机者的交易活动反映未来价格的走势，这被称为发现价格的作用。由于期货市场决定的价格能正确地反映供求变动状况，所以对指导生产与其他经济活动，稳定经济有重

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

要的作用。20 世纪初的美国警察不了解这种买空卖空的作用，现在这一点已是普通常识了。

我们在分析问题时为了方便起见把套期保值者与投机者分开。实际上很难区分哪一次交易是套期保值，哪一次是投机。也很难区分谁是套期保值者，谁是投机者。期货市场可以转移风险，也可以冒险求利。所以，把期货交易作为一种风险管理更为恰当。这就是通过期货交易使财产增值保值。

现在世界期货交易已非常发达，在 80 年代还产生了期权交易。而且，期货与期权交易都以金融证券为主。计算机联网的发展使全球期货市场联为一体，任何一个人可以在任何一个地方参与任何一个期货市场的交易。期货市场对全球经济的影响更为重要。这当然会引起某些暂时的波动，但从长期来看这种全球范围的买空卖空的稳定作用还是主要的。

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

投保人以少量投保费换得保险是有利的。保险公司根据车祸概率收取保费在赔偿和弥补成本之后还有利润，也是有利的。这就是汽车保险的双赢。

52. 双赢的汽车保险

——保险的经济理论

在许多国家，汽车保险是一种强制保险。但使汽车保险成功的还不在于强制，而在于它为保险公司和投保人提供了一种双赢的活动。双赢是指双方都可以从这种保险中获益。经济学对这种双赢作出了理论解释。这种理论也指导着各种保险公司和投保人的活动。

人们在不确定的条件下活动，这就产生了风险。风险是蒙受损失的可能性，某一种结果出现的可能性可以用概率来表示。概率是0到1的某个数。概率越大，某种结果的可能性越大。许多事件风险的概率可以根据历史资料或有关信息来估算。有风险的活动可以通过保险来分摊风险，减少对个人的损失。车祸是汽车行驶中可能出现的损失，其概率可以估算。汽车保险则是

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

分摊汽车遭遇车祸的损失，减少它给个人带来的损失。

从经济学的角度看，任何一个人发生车祸的概率是很小的，但一旦遇到车祸损失是巨大的。投保人进行保险可以在遇到车祸时得到赔偿。对于厌恶风险的人来说，用一笔保险费避免可能的损失是有利的。对保险公司来说，整个社会发生车祸的概率是可以估算出来的。保险公司集中每个投保人的保费，并支付给发生车祸的人。这就是分摊风险的作用。投保人以少量投保费换得保险是有利的。保险公司根据车祸概率收取保费在赔偿和弥补成本之后还有利润，也是有利的。这就是汽车保险的双赢。

用一个数字例子可以说明汽车保险的双赢是如何实现的。

假设某人是厌恶风险的。这时，他对无风险情况下可以确保的财产的评价大于有风险情况下不能确保的财产。或者说，等量无风险财产所带来的效用大于有风险资产。比如说，他认为有风险情况下的 10 万元和无风险情况下 7 万元财产带来的效用是相同的，都为 90。

如果他有一辆汽车，车祸的概率为 0.1。这就是说，如果无车祸，他的汽车价值 10 万元，但有车祸则一文不名。这种 10 万元的汽车财产是有风险时的财产。这种财产和无风险时的 7 万元的效用是相同的。这时，他愿意支付的最高保险费为 3 万元。因为他支付这笔保险费之后，有车祸，保险公司会赔他 10

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

万元，无车祸仍然是 10 万元。这两种情况下扣除保险费都为 7 万元。或者说由于保险公司承担了风险，有风险的 10 万元财产变成无风险的 7 万元财产。两者给他带来的效用是相同的。

在发生车祸时，保险公司要为投保人支付 10 万元。车祸概率为 0.1，也就是说要为 10%的人支付 10 万元赔偿，平均每人为 1 万元。这就是保险公司最低保险金，低于这个数字保险公司无法经营，高于这个数字，保险公司就有利。

投保人愿出的保费最高为 3 万元，保险公司愿意接受的最低保费为 1 万元。假设双方通过讨价还价，最后以 2 万元保费成交。投保人愿出 3 万元而以 2 万元得以投保，等于无风险的财产为 8 万元，所带来的效用大于同样无风险的 7 万元，投保有利。保险公司可以接受 1 万元投保而得到 2 万元，经营当然是有利的。这就是保险市场上的双赢。

但在现实中这种双赢会受到不完全信息的破坏。保险公司和投保人之间信息是不对称的。投保人的开车技术、习惯、车祸概率是私人信息，保险公司难以了解。这种情况下，如果保险自由而且保费一样，那么，来投保的都是事故概率大的人，车祸概率小的人不会投保。这时投保人的车祸概率就远远大于社会平均的 0.1。这时保险公司就难以经营了。即使提高保费也无济于事，因为保费越高，投保人的车祸概率越大，车祸概率小的人越不投保。

解决保险市场上信息不对称问题的一个方法是实行强制

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

保险。所有有车的人都保险，车祸概率就为 0.1 了。因此，汽车保险具有强制性的原因在于保险市场上的信息不对称。另一个方法是保险公司对不同的人收取不同的保险。例如，对初开车者和有事故记录者收高费，而对长期无事故者收取低保费。在实际上许多保险公司也是根据驾龄和事故记录收取保费的。

当然，保险公司的经营也不仅仅只从赔偿和经营费用之外的保费中获利。它们还把保费用于进行投资，例如，购买共同基金、股票、债券，甚至投资于企业、房地产等。这就是一般所说的资本运营。从这种意义上说，保险公司不仅仅分摊风险，而且也是一种金融中介机构。

我们所讲的是汽车保险。其实医疗保险、人寿保险和其他形式保险的原理都与汽车保险相同。读者可以举一反三。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

在二手汽车市场上，卖者对车况了如指掌，这就是卖者拥有的私人信息。买者则对二手汽车的质量并不了解。换言之，在二手汽车市场上，买者与卖者之间的信息是不对称的。

53. 二手汽车市场

——信息的不对称性

熙熙攘攘的二手汽车市场上每一辆车都油漆一新。谁都知道，有些二手汽车还相当好，而有些早该报废了。从外表上你无法判断二手汽车的质量，卖主也不会告你车的真相。如果真是这样的话，谁会买二手汽车呢？但二手汽车的交易量实际上相当大，这种市场是如何运行的呢？美国经济学家乔治·阿克洛夫在《"次品"市场：质量不确定性与市场机制》这篇著名论文中分析了这一问题，说明了信息不对称情况下的市场机制问题，成为信息经济学的经典之作。

在二手汽车市场上，卖者对车况了如指掌，这就是卖者拥有的私人信息。买者则对二手汽车的质量并不了解。换言之，在二手汽车市场上，买者与卖者之间的信息是不对称的。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

在信息不对称情况下，卖者可以利用买者缺乏信息而把非常破旧的二手汽车经过装饰作为好的二手汽车卖出去。这就是说，拥有私人信息的一方可以以损害缺乏信息的一方为代价而获得自己的利益。这种情况被称为道德风险。

买者尽管不了解每一辆二手汽车的具体情况，但他们知道这种市场上信息的不对称性以及道德风险的存在。他们从自己的利益出发，把每一辆二手汽车都作为最破旧的车，只愿出最低的价格买二手汽车。在价格如此低时，略好一点二手汽车的车主都不愿意把自己的车拿到这种市场上卖，二手汽车市场上只有破烂不堪的汽车。这种情况被称为逆向选择。

道德风险与逆向选择问题困扰着二手汽车市场，但二手汽车市场的火爆场面说明市场已经找到一种克服信息不对称的机制。阿克洛夫正确分析了这种机制。

使信息不对称市场正常运行的关键是找出一种机制获得卖者的私人信息，并把这种信息交给买者。当买者和卖者双方信息对称时，市场就可以正常运行了。这种机制就是由中间商对二手汽车进行鉴定，并给各种质量不同的二手汽车“作记号”，即如实标出二手汽车的质量。中间商作为汽车检验专家能对二手汽车作出正确鉴定，这就获得了卖者的私人信息。在这种情况下，卖者为了卖出二手汽车也会主动提供私人信息，以减少鉴定汽车的收费。买者只要看看中间商所作的记号就可以了解二手汽车的质量，放心地论质付价购买了。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

获得信息要付出成本，也会有益。买者不会为了购买一辆二手汽车而学习汽车鉴定的知识，因为这样作的成本肯定大于收益，是非理性行为。中间商就不同了。他们学习汽车鉴定知识不是为一辆二手汽车作鉴定，而是为许多辆二手汽车作鉴定，这样就实现了规模经济。把学习所需的成本分摊到每一辆车上，必定很小，而鉴定每一辆车的收费必定高于这种成本。中间商以获取二手汽车卖者的私人信息而付出的成本远远小于出卖这些私人信息（即作记号）的收益。他们的行为是理性的，中间商也就成为一种和其他获得收入的工作一样的职业。当中间商队伍形成时，二手汽车市场的运行就和其他市场一样正常了。

中间商的出现是市场机制的产物。市场机制还保证了中间商的数量与质量。当成为中间商的成本（包括学习汽车鉴定的费用和当中间商不从事其他职业的机会成本——即所放弃的收入）小于中间商的收益时，人们会涌向这一职业。当成为中间商的成本大于中间商的收益时，已成为中间商的人也会另谋高就。当成为中间商的成本与收益相等时，中间商的数量正是市场所需要的。

市场竞争使中间商既不能骗卖者又不能骗买者，因为专业知识不精鉴定不出二手汽车的正确质量状况，或职业道德差欺骗买卖任何一方的中间商将被淘汰出局。所以，现有的中间商都能获得卖者的私人信息，并如实告诉买者。他们都是合格的

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

中间商。那些优秀的中间商收入更高鼓励其他中间商认真学习汽车鉴定知识并提高职业道德。

阿克洛夫对二手汽车市场的精辟分析证明了新古典经济学关于市场机制有效的正确性。在剑桥学派的新古典经济学中，市场经济的运行是以完全信息为前提的。因此，有些经济学家以信息的不对称性来否认新古典经济学。阿克洛夫证明了，在信息不对称的情况下，市场机制仍然是有效的。无须外力干预，市场机制本身会自发产生出克服信息不对称性的方法。这就是市场经济的活力所在，也是新古典经济学生命力的证明。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济学家认为，信息是人们作出决策的基础。信息是有代价的。获得信息要付出金钱与时间，这是寻找信息的成本，可称为搜寻成本。

54. 老太太买菜

——信息与搜寻成本

不同的人买菜的方式不同。老太太买菜一般是先把菜市场逛个遍，察看不同摊位的蔬菜质量和价格，最后择优而买。有的甚至不惜走一段路到其他市场去买。上班族则要简单得多，就近碰到合适的则买，很少花时间去逛菜摊和进行比较。从经济学的角度看，他们的行为方式都是理性的。

经济学家认为，信息是人们作出决策的基础。信息是有代价的。获得信息要付出金钱与时间，这是寻找信息的成本，可称为搜寻成本。信息也会带来收益。有更充分的信息可以作出更正确的决策，这种决策会使经济活动的收益更大。这就是搜寻收益。老太太逛菜摊就是一种寻找信息的活动，所用的金钱（如磨损鞋子所需的支出）和时间就是搜寻成本。由于对各个

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

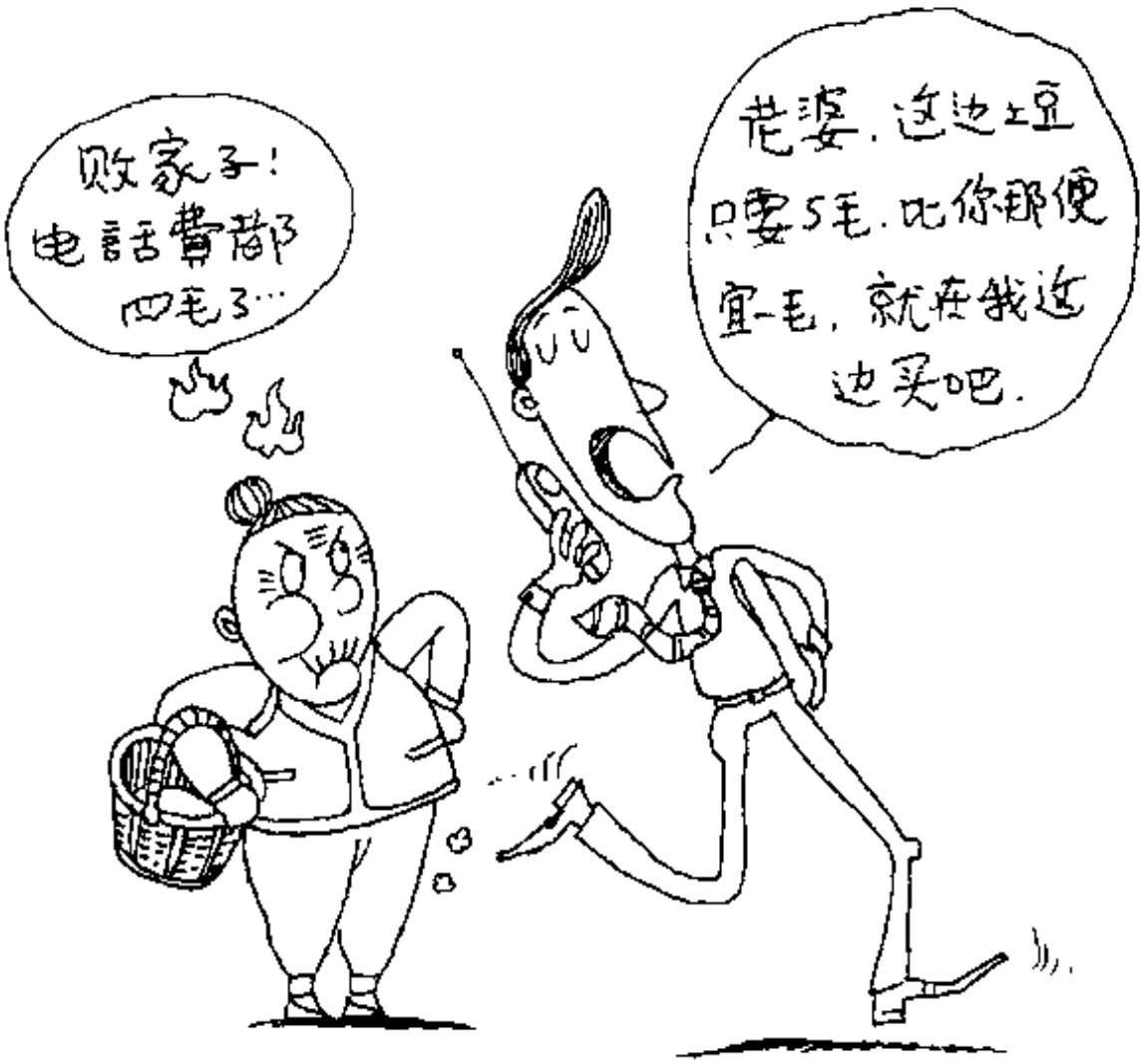
摊位蔬菜质量与价格信息了解而买到更好更便宜的菜就是搜寻收益。

人不可能得到完全信息，因为得到完全信息的成本高到不可能实现。所以，人无法作出完全理性的决策。正常情况下，人都是以有限信息为基础作出有限理性的决策。如果作出决策时不去寻找信息，作出随机决策，决策失误的概率很大，这是一种非理性行为。但如果用过多的金钱与时间去寻找信息，搜寻成本大于收益，其行为也是非理性的。如果我们把多寻找一点信息所增加的成本称为边际搜寻成本，把多获得这点信息所增加的收益称为边际搜寻收益，那么，寻找信息应该达到边际搜寻成本等于边际搜寻收益。这时就实现了经济学家所说的最大化。

不同的人买菜方式不同正在于他们的搜寻成本不同。如前所述，搜寻成本包括实际支出（鞋子磨损或坐车费）和时间。假设实际支出可以忽略不计，搜寻成本可以用寻找信息的机会成本代表，机会成本是为寻找信息而消耗的时间的其他用处，或这种用处带来的收入。假设老太太已退休颐养天年，无事可作，她寻找信息的机会成本为零，即为寻找信息而花的时间并没有其他用处。当然，如果花的时间太多，影响了做家务、其他活动，或引起疲劳，则搜寻成本不为零了。所以，在一定合理的范围内，老太太逛菜摊买到物美价廉的菜是一种理性行为。也许逛菜摊、讨价还价还会给她带来无限乐趣呢！

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

上班族则不一样了。假定一个记者每小时写文章可得收入20元。如果他逛菜摊买到的菜比不逛菜摊买到的菜便宜20元(把质量也折合为价格),那么,多逛一小时菜摊,边际搜寻成本为20元,边际搜寻收益为20元,他用一小时逛菜摊寻找信息就是理性的。但在一般情况下,逛一小时菜摊的收益如果没有这么多,他逛菜摊就是非理性的(当然,如果他把逛菜摊作为休息或被老婆逼着去逛,那又另当别论)。所以,他总是就近到菜摊随便买一点。所省下的时间能带来的收益大于逛菜摊的收益,当然也是理性的。



PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

也许老太太和记者都不懂经济学，也并没去计算逛菜摊寻找信息的边际成本或收益。但他们都在不自觉地按经济学的原理办事。这说明人天生是理性的。当然，如果学了经济学，自觉地按经济学原理作出决策，就会更加理性。

传统古典经济学一个暗含的假设是信息是充分的、无代价的。现代经济学否定了这一假设，这就是信息经济学的产生。比较获得信息的成本与收益是我们作出任何决策的基础。个人要为自己的消费与投资寻找信息，企业要为自己的生产与营销寻找信息，政府也要为作出正确的政策寻找信息。信息不充分是决策失误的主要原因。许多投资错误正是事前没有去寻找信息。连老太太都知道买菜要逛菜摊寻找信息，作出十几亿投资的人却不懂信息的重要性，岂非咄咄怪事？

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

外部性又称外部效应，指某种经济活动所产生的对无关者的影响。

55. 当火车驶过农田的时候

——外部性与市场失灵

20世纪初的一天，列车在绿草如茵的英格兰大地上飞驰。车上坐着英国经济学家A·C·庇古。他边欣赏风光，边对同伴说：列车在田间经过，机车喷出的火花（当时是蒸汽机车）飞到麦穗上，给农民造成了损失，但铁路公司并不用向农民赔偿。这正是市场经济的无能为力之处，称为“市场失灵”。

将近70年后，1971年，美国经济学家乔治·斯蒂格勒和阿尔钦同游日本。他们在高速列车（这时已是电气机车）上想起了庇古当年的感慨，就问列车员，铁路附近的农田是否受到列车的损害而减产。列车员说，恰恰相反，飞速驶过的列车把吃稻谷的飞鸟吓走了，农民反而受益。当然铁路公司也不能向农民收“赶鸟费”。这同样是市场经济无能为力的，也称为“市场

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

失灵”。

同样一件事情在不同的时代与地点结果不同。两代经济学家的感慨也不同。但从经济学的角度看，火车通过农田无论结果如何，其实说明了同一件事：市场经济中外部性与市场失灵的关系。

外部性又称外部效应，指某种经济活动所产生的对无关者的影响。这就是说，这种活动的某些成本并不由从事这项活动的当事人（买卖双方）承担，而由与这项活动无关的第三方承担，这种成本被称为外在成本或社会成本。同样，这种活动的某些收益也不由从事这项活动的当事人获得，而由与这项活动无关的第三方获得，这种收益被称为外在收益或社会收益。在前一种情况下，称为负外部性；在后一种情况下，称为正外部性。

列车对农田的影响就是存在外部性的情况。在庇古所看到的情况下，铁路公司列车运行对农业生产带来的损失并不由铁路公司和客户承担，而由既不经营列车又不用列车的农民承担，即存在负外部性，有外在成本或社会成本。类似这种情况的还有化工厂、造纸厂对河流或空气的污染，吸烟者对环境和非吸烟者的危害。

在施蒂格勒和阿尔钦所看到的情况下，列车运行在客观上起到了“稻草人”的作用，给农业生产带来好处。但铁路公司并不能对此收费，利益由与列车运行无关的农民无偿获得。这就

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

存在正外部性，有外在收益或社会收益。类似的例子如养蜂人到果园放蜂采蜜，同时免费为果园实现了授粉，果园主不用交费。大学培养出人才，这些人才对经济增长所做出的贡献由全社会分享。

根据经济学原理，每个人都为自己的利益最大化从事经济活动，通过价格的协调实现了社会资源配置的最优化。这就是市场机制可以实现经济效率的观点。但是，在存在外部性时，这种市场机制完善性的观点遇到了挑战。

在不存在外部性时，生产者为了利润最大化进行生产，消费者为了效用最大化进行消费。当价格调节使供求相等时，生产者实现了利润最大化，消费者也实现了效用最大化，即整个社会就实现了经济福利最大化。但当存在外部性时，情况就不是这样了。

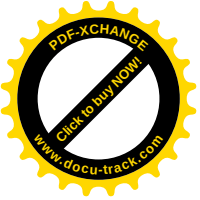
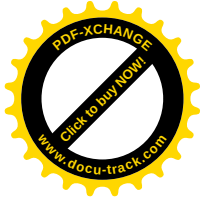
当与某项经济活动相关的双方都实现了最大化时，却给第三方带来了成本和收益。使供求相等的价格决定的资源配置并不等于整个社会经济福利的最大化。因为在有负外部性的情况下，生产者的成本（私人成本）加外在成本（社会成本）大于消费者的收益。在有正外部性的情况下，消费者的收益（私人收益）加外在收益（社会收益）大于生产者的成本。这两种情况都是没有使社会经济福利达到最大化，或资源配置最优化。价格的自发调节没有实现资源配置最优化就是经济学家所说的市场失灵。换句话说，在存在外部性的情况下，价格起不到应

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

有的作用。正如有磁铁影响时，指南针无法指出正确的方向一样。

回到铁路公司的例子。在有外部性的情况下，由铁路公司和客户双方供求决定的价格，不能使资源配置最优化。这就是说，这时列车运行的次数并不能使社会经济福利最大化。在庇古所看到的负外部性情况下，通过税收提高运费，并把税收补贴给农民，减少运行会更好地消除不利影响。在斯蒂格勒和阿尔钦看到的正外部性情况下，通过补贴降低运费，增加运行会增加有利影响。

当外部性引起市场失灵时，经济学家的任务就是设计出消除市场失灵的办法。这是我们以下几篇文章的主题。

公共物品具有非排他性和非竞争性，不用购买也可以消费。这种不用购买也可消费的行为被经济学家称为"搭便车"。

56. 经济学家话灯塔

——公共物品与市场失灵

经济学家对灯塔一直情有独钟。19世纪英国经济学家J·S·穆勒指出，虽然海中的船只可以从灯塔的指引而得益，但若要向他们收取费用，就办不到。除非政府用强迫抽税的方法，否则灯塔就会因无利可图，以致无人建造。稍后一点的另一位英国经济学家西奇威克发展了穆勒的观点，认为在像灯塔这种情况下，以市场收费来鼓励提供服务的观点是大错特错的，因为这些服务为社会需要而又无法收费。20世纪剑桥学派最后一位代表A·C·庇古则以灯塔说明了市场失灵。萨缪尔森也有类似观点。

灯塔之所以为经济学家津津乐道，就在于它是一种不同于一般物品的公共物品。我们所用的一般物品属于私人物品，其

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

特征是具有消费的排他性和竞争性。排他性指可以有效地禁止别人消费，竞争性是一个人消费了其他人就不能消费或要少消费。例如，一个苹果如果是你的，法律就保证了你的所有权，不得到你的允许，别人无法享用，这就是排他性。你吃了这个苹果，别人就无法吃，或者要少吃这一个，这就是竞争性。公共物品则具有非排他性和非竞争性。例如灯塔，你无法排除没有为灯塔交钱的人利用它导航，这就是非排他性，同时一个人利用灯塔也不会减少其他人的利用，这就是非竞争性。像立法、国防、基础科学研究这类东西都属于公共物品。

具有排他性和竞争性的私人物品，消费者通过购买而获得，从而有市场价格，生产者提供这类物品有利可图，价格调节可以实现供求双方都有利的市场均衡。市场经济可以提供充分的私人物品。但公共物品具有非排他性和非竞争性，不用购买也可以消费。这种不用购买也可消费的行为被经济学家称为“搭便车”。因此，公共物品没有市场价格，生产者提供这种物品无利可图。市场经济无法提供充分的公共物品。这就是庇古所说的市场失灵，即市场机制在解决公共物品的搭便车问题时是无能为力的。

像立法、国防、基础科学研究这类公共物品是任何一个经济都不能缺少的，是社会维持正常运行和经济发展所必须的。所以，庇古从市场失灵中得出的一个重要结论就是需要政府干预。这也是经济学家谈论灯塔问题的第一个结论。政府解决公

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

共物品的方法是向居民强制征税，并用这些税收来购买公共物品。对整个社会来说，公共物品并不是免费午餐，因为是用公民交纳的税收来购买并提供的。对那些交不起税的低收入者和逃税的违法者而言，他们是享受了免费午餐，但他们的午餐费实际是由别人代交的。这正如别人请你吃饭不用你拿钱，但这顿饭本身并非免费午餐一样。

穆勒、西奇维克、庇古这些经济学家谈论灯塔是要说明市场失灵及市场经济离不开政府。即使是在亚当·斯密古典式自由市场经济中，市场也不是万能的，公共物品只能由政府来提供。当然，庇古等人并没有明确提出公共物品的概念，这个概念是由美国经济学家萨缪尔森提出来的。萨缪尔森指出，公共物品有利于整个社会，作为一种公共事业就不应该收费。维持这种公共事业的费用来自税收。

还有一些经济学家以此为基础说明了，向不同收入的人征收不同的税收，即实行累进税制，是合理的。从某种意义上说，富人享受的公共物品多，从中获益大，应该多纳税。例如，对一个百万富翁来说，国防保护了他的性命与全部家产，对一个一无所有的穷人来说，国防仅仅保护了他一条命而已。富人从国防中受益大，应该纳税多，这是税收的受益原则。从另一种意义上说，富人的财富来自社会，也应该多作贡献，请穷人吃一顿国防的免费午餐，这也是税收的能力原则。

但是，政府提供公共物品往往引起低效率，于是有一些经

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

济学家从另一个角度谈论灯塔。产权理论的奠基人美国经济学家科思在1974年发表的《经济学上的灯塔》中，根据对英国早期灯塔制度的研究反驳了私营灯塔无法收费的观点。他证明了，即使是灯塔这样的公共物品也是可以实现私有化成为私人物品的。这样就可以消除政府提供灯塔这类公共物品的低效率。香港的经济学家张五常也发挥了这一观点。当然，并非所有公共物品都可以私有化，但对于那些在一定条件下可以具有排他性的公共物品（如设收费站的高速公路就有排他性），通过产权明确由私人提供也未必不是一种思路。

灯塔这种物品引起了经济学家关于公共物品的一系列争论。到现在为止，公共物品问题也没有得到完全解决，所以，有关灯塔的话题还会继续下去。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

外部性是市场失灵的表现之一，消除外部性是政府的职责。政府用于治污的方法一般有两类，一类是对污染征收税收，另一类是政府也可以用这种税收收入去治理污染。

57. 买卖排污权的合理性

——外部性的消除

像环境污染这种负外部性肯定应该受到限制或消除，但美国有些地方政府却允许企业之间买卖排污权，而且还得到称赞。1992年，设在美国加州多伦斯的美孚炼油厂从加州南门以300万美元购买了每天可排放900磅有毒瓦斯气的权力。美孚排放瓦斯气的污染行为合法化了，但加州环保部门批准了这次交易，环保主义者没有抗议反对。经济学家还把它称为治理污染的一个进步。这究竟是为什么呢？

有些企业的生产会给环境带来污染，这被称为负外部性，会带来社会成本。治理环境污染已成为人类面临的一个严峻任务。但既然要生产要发展经济就难免有污染，要完全消灭污染是不可能的。各国所追求的是把污染控制在一定程度之内。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

在治理污染上也要讲究效率，以最小的成本获得最大的治污效果，或者说减少治污的成本。

外部性是市场失灵的表现之一，消除外部性是政府的职责。政府用于治污的方法一般有两类。一类是对污染征收税收，这种税最早由英国经济学家庇古提出，故称为庇古税。这种税收一方面增加了生产有污染产品的成本，提高了价格，以减少社会需求和企业生产量，从而减少生产和污染。另一方面政府也可以用这种税收收入去治理污染。庇古税使生产者自己承担了治理污染的成本，把社会成本私人化了。另一类是管制，即对企业排放的污染量实行强制性限制，规定排污的最高量，超过这一规定给予重罚，迫使企业自己治理污染。

这些政策对治理污染起到了积极作用，但社会也为此而付出了代价。能不能有一种办法获得同样的治污成果，但又能减少成本呢？买卖排污权就是这样一部低成本治理污染的方法。

假设有一个钢铁厂和一个造纸厂排出同样有害的东西。政府规定每个厂每年的排污量为 300 吨，违反这一规定要重罚。如果这两个厂要求进行一笔交易：钢铁厂以 500 万元购买造纸厂的 100 吨排污权。这样，钢铁厂每年可排污 400 吨，造纸厂每年可排污 200 吨。这两个厂排污总量没变，对环境的影响也没变。那么，允许这种排污权的买卖会有什么影响呢？

这两个厂愿意进行交易，说明双方都能从这种交易中获得好处。其原因在于各个厂减少污染的成本不一样。假设钢铁厂

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

由于生产技术特点，减少污染成本甚高，例如，减少 100 吨污染需要 600 万元。造纸厂减少污染成本低，减少 100 吨污染仅需 400 万元。当双方以 500 万元 100 吨污染权成交时，对钢铁厂而言，多排 100 吨污染物，节省了 600 万元，以 500 万元购买 100 吨排污权增加收益 100 万元。对造纸厂而言，少排 100 吨污染物增加支出 400 万元，以 500 万元出卖 100 吨排污权，也增加收益 100 万元。

从社会的角度看，重要的是控制污染总量，这个量在企业之间如何分配是无关紧要的。当政府确定排污总量之后让各企业按市场原则进行交易就是按市场机制来进行配置。市场机制可以使资源配置达到最优化。无论最初的污染总量在企业之间如何配置，只要存在排污权自由交易的市场，最后的配置一定是最有效率的。在我们以上的例子中，两个厂的交易共有 200 万元的收益，等于减少了排污成本 200 万元，这当然小于不允许交易时的情况。

允许企业交易排污权和庇古税或管制方法的效果是相同的，都是把外部性内在化，强制企业自己解决污染问题，即企业排污要付出成本，这就把社会成本私人化。

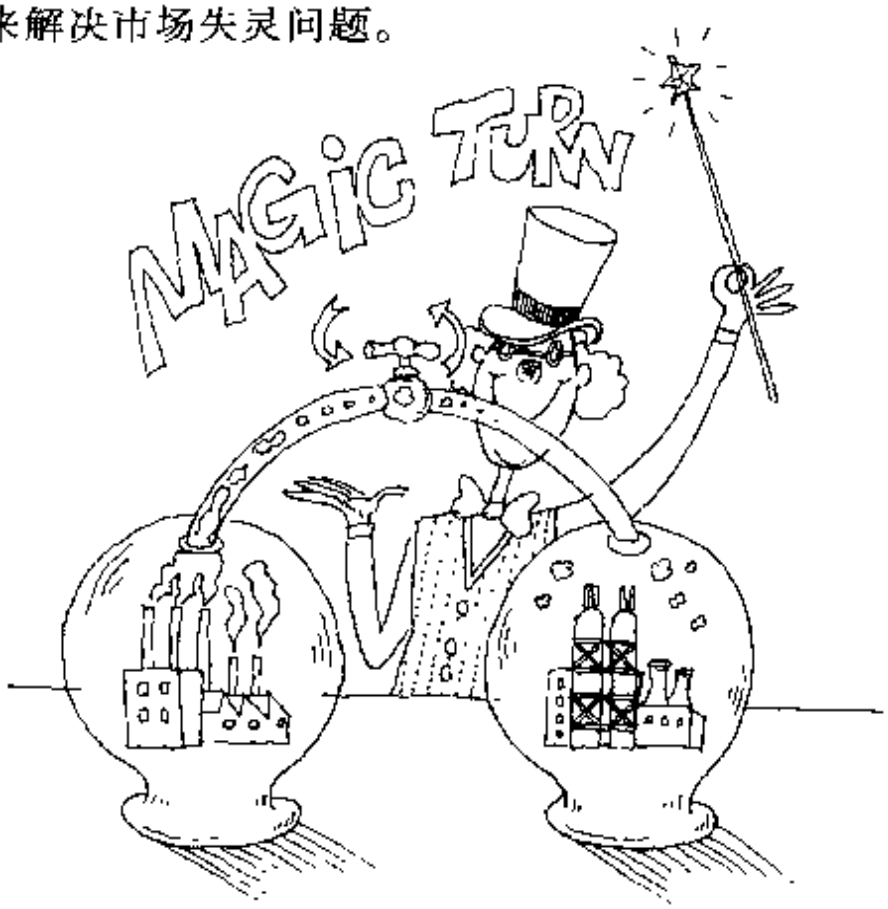
允许企业交易排污权不仅减少了企业为排污所付出的成本，而且也减少了政府用于减少污染的支出。在征收庇古税和实行管制时，政府要支出大量管理费用，例如确定应征的税率，建立一套相应的管理机构等等。而在允许企业交易排污权时，

PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com
PDF-XCHANGE
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

政府可以确定一个排污总量，然后发行可交易的污染许可证（就是排污权）。各企业可以根据自己的需要购买这种污染许可证。也可以由政府任意地把可交易的污染许可证分配给企业，然后由企业之间进行自由交易。在用这种方法治理污染时政府的支出少多了。

美孚炼油厂从其他企业购买了这种污染许可证，尽管它的排污量增加了，但另一个企业排污量减少了，这个地区总排污量不变，环保主义者自然不会反对。在经济学家看来，两个企业都从这种交易中获益，排污成本减少了，当然是好事，值得称赞。这样的好事，环保部门哪会不批准呢？

这个事例告诉我们，在市场经济下，政府也要尽量利用市场机制来解决市场失灵问题。



PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

市场经济的原则是市场能做的尽量交给市场去做，市场做不到的由政府来做。

58. 一九九八年大水灾的教训
——市场经济中政府的作用

1998年大水灾中我国人民表现出的“抗洪精神”是可歌可泣的。这场洪水的规模在历史上并不是最大的，带来的灾害却是严重的。这一事实也给了我们极其沉重的教训。从经济学的角度看，灾害如此之大与某些地方政府的失职是相关的。这就使我们不得不思考这样一个问题：市场经济中政府的作用到底是什么？

政府和企业、家庭一样是市场经济的主体。但它们之间有着完全不同的作用。家庭是生产要素的供给者，从提供生产要素中得到收入，并把收入用于消费和投资。企业购买家庭提供的生产要素进行生产，从提供产品和劳务中获得利润，并把利润作为消费和投资。市场交换是家庭与企业之间的交易。这种

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

交易就是市场经济的实体。家庭和企业从自己利益最大化出发进行各种经济活动使社会资源实现最优配置，这就是市场经济的效率。

政府不应该干预企业与家庭的决策，但并不等于政府在市场经济中无用，相反，现代经济学家非常重视政府的经济作用。首先，市场经济是一个法制社会。法律制度要由政府来确立和维护。这就是政府要建立制度性基础设施。其次，由于市场失灵的存在，政府要通过提供公共物品、消除外部性和反垄断来消除由市场失灵引起的资源配置低效率。最后，市场经济的运行必然自发地引起收入分配不公正和经济波动。实现平等和经济稳定就是实行收入再分配政策和运用经济政策调节经济。

市场经济的原则是市场能作的尽量交给市场去作，市场做不到的由政府来做。政府征收税收，并支出于必须由政府进行的活动。这就是政府的经济活动。在不同发展阶段的国家，政府的作用会有所不同。在发展中国家和转型经济国家中，政府的作用会更重要。但政府的作用在哪一个市场经济国家都是有限的。无限扩大政府的作用，把政府作为“全能的上帝”主宰整个经济必然带来灾难。

1998年洪水的灾害正在于一些地方政府作了自己不该作的事，而没有作自己该作的事。

政府应该作的是立法和执法。我们已有保护水利设施和

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

防洪方面的法律，但有些地方对这些法律并没有认真实施，以致有些地方防洪与水利设施受到破坏，或在防洪法规定不能搞建筑的地方修建了营业性建筑。这些违法行为对抗洪斗争起了不利影响。更有甚者，本来应该固若金汤的水利工程成了“豆腐渣工程”。这是一种犯罪行为。但有些地方执法不严、有法不依，为这些犯罪分子打开了方便之门。不能严格地执法是政府的失职，也是政府没有作自己该作的事。如果严格执法，洪水的灾害不会这么大。

水利建设是一种有正外部效应的公共物品，属于基础设施，当然应该由政府提供。兴修水利防洪设施，并维护它，是政府义不容辞的义务。这次洪水灾害之所以严重的一个重要原因是水利设施失修。政府没有提供充分的公共物品不仅在水利上，教育经费的不足（甚至拖欠教师工资）也是相当突出。

那么，有些地方政府把纳税人交纳的应该用于公共物品的钱做什么用了呢？这就是它们作了政府不该作的事。

这些不该作的事中首推对企业的干预。企业是经济活动的主体，应该自己作出独立决策。现代企业制度的中心是产权明确的独立企业制度。但有些政府在“搞好国有企业”的旗号下干预企业的投资或经营决策，对企业进行各种扰民式评比，用税收去给已无望好转的濒临破产企业输血，诸如此类。我总是怀疑“搞好国有企业”的说法是否正确。据说“搞”这个字是夏衍发明的，高手摆弄低手之意。由政府这个高手能把企业

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

“搞”好吗?我看还是少“搞”为好。政府的任务不是直接从事或干预企业活动，而是为企业自己焕发活力创造一个良好的环境。这又回到了立法与公共物品的提供上。

政府另一个不该作的事就是盲目投资。这些年重复投资、盲目投资的决策失误责任应该在政府。引进彩电、冰箱生产线、各地大上汽车工业、VCD 的盲目上马等都是这种失误的例证。在有些地方,政府至今仍在犯这个错误。市场经济中政府不是竞争性行业投资的主体。

有些地方政府的金钱和时间都用在“搞”活国有企业和盲目投资上了,哪能去想立法和水利这类“小事”?

计划经济下政府的作用被扩大了,转型过程中有些地方政府利益驱动力太大。市场经济的成功在于政府作用定位的正确。1998 年的水灾又一次提醒我们：政府要作自己该作的事，不作自己不该作的事,要有进有退。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

租金原来是指地租，以后泛指各种生产要素的租金。当某种生产要素需求增加而供给难以增加时，产生的差价就是租金。

59. 跑“部”进京的背后

——寻租理论

今年春节前夕，北京街上多了许多外地汽车。知情人说，这些外地车是到北京向有关部门进贡来了。这种情况不仅出现在北京，而且也出现在成都等省会城市。老百姓把这种现象称为跑“部”(步)进京。经济学家称之为“寻租”现象。

租金原来是指地租，以后泛指各种生产要素的租金。当某种生产要素需求增加而供给难以增加时，产生的差价就是租金。例如，人们更愿意看精彩的足球赛，但优秀足球运动员有限，这时他们获得的高收入中有一部分就是租金。在现代经济学中把供给被人为限制时所产生的额外收入称为租金。寻租就是用各种方法得到获得租金的特权。引起租金的供给限制来自政府的权力，所以，寻租就是我们通常所说的“钱权交易”。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

例如，垄断能带来超额利润。这种超额利润来自于垄断者对供给的限制，可称为租金。垄断的形成是由于进入限制。这种限制或来自于自然条件或来自于立法。法律是人制定的，通过游说或贿赂立法者而获得垄断的权力就是一种寻租活动。

许多国家对国际贸易实行限制，如实行进口配额、进口许可等等。在这种情况下，获得进口配额或出口许可证都可以获利。这种由限制而引起的利润也称为租金。向掌握进口配额或出口许可证的官员行贿以获得这些许可也是一种寻租活动。

政府还实行价格管制、限制某些行业的从业人数或其他管制措施。只要有管制措施就有获利的机会。如在价格双轨制时能获得计划内价格的物品，然后以市场价格卖出去就可以获利。同样，在限制出租车数量时，出租车运营许可证就是钱，得到这种许可证有利可图。通过行贿、走后门等方法得到计划内价格物品或出租车运营许可证都是寻租行为。

类似这样的寻租行为还很多。在现实中，争取到某种优惠政策、获得某项投资、批准某种经济活动，或获得“科技发展”之类名目的资助都属于寻租。年前到有关部门送礼，跑“部”进京正是一种寻租活动。在这些部门有种种特权时，通过送礼而获得这些特权当然有利可图。年前不辞劳苦千里迢迢来送礼是以寻租为动力的。

寻租也有成本与收益分析。为寻租而付出的代价，如礼品、时间、人情，甚至大把金钱，是寻租的成本。由寻租获得的

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

利润，如某项政策优惠或财政拨款就是寻租的收益。只要寻租的收益大于成本，寻租活动就不会禁止。种种管制、权力与政策来自有关部门。对有权者来说，这些权力并没有成本，出卖这些权力是一种无本买卖。对想获得这些权力的人来说，得到它就得到了钱，愿意付出成本。这两者的讨价还价必定达成一种双方满意的钱权交易价格。对卖权者而言，无本生意卖多少钱都是净赚，对买权者而言，可以用小钱赚大钱，所以，双方达成交易并不难。经济学家指出，寻租是一种获利最大的活动。这是寻租甚为普遍的一个重要原因。

寻租活动并不创造财富，它不提供任何物品或劳务，也没有增加 GDP。所以，寻租也称为“直接非生产性赢利活动”。它的后果是浪费了资源。这种资源的浪费不仅无利反而还有害。寻租妨碍了正常的市场竞争，有损于经济效率。而且，寻租败坏了社会风气，甚至会引起政治动乱。

寻租在现实中相当普遍，但最严重的是在发展中国家，从亚洲到非洲，从东欧到拉丁美洲，寻租无处不在。寻租产生的根源在于市场调节的不完善和监督不力。本来市场经济的活力在于平等的自由竞争，但政府却以权力限制竞争。经济学家把这种现象称为“看得见的脚”踩住了“看不见的手”。当然，有些政府对市场经济的干预是必要的，比如某种贸易保护主义政策，这些政策尽管对经济的效应是好的，但也有引起寻租的副作用。此外，寻租现象在非民主国家中更为普遍和严重，说明

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

寻租与政治体制，与监督的力度是密切相关的。权力是滋生寻租的土壤。

要消除寻租现象，从根本上说还在于制度建设，这就是要从制度上保证市场的公平自由竞争，政府要尽量减少对市场机制的干预。完善市场机制是反寻租的根本之路。此外，还必须提高寻租的成本，例如对寻租者的严厉惩罚就大大加大了这种成本。如果把寻租者杀头，有什么收益能大于这种成本呢？如果在完善市场机制和立法惩罚上有了重大进步，我想年前跑"部"进京的车就不会那么多了。

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

哈韦路假设是指政府由一些一心为公的精英所组成。借助于政府干预消除市场失灵。实现资源配置最优化的观点正是以这一假设为前提的。公共选择理论是用经济学方法来分析政治过程的。这种理论首先否定了哈韦路假设。

60. 哈韦路假设的破产

——公共选择与政府失灵

哈韦路是英国剑桥的一条街，英国的精英大多来自这里。哈韦路假设是指政府由这样一些一心为公的精英所组成。借助于政府干预消除市场失灵，实现资源配置最优化的观点正是以这一假设为前提的。

但是，政府纠正市场失灵中的种种失误使人们对哈韦路假设发生怀疑：领导政府的精英真正是毫无私心地为社会服务吗？美国经济学家布坎南以公共选择理论解释这一问题，提出了政府失灵论。

公共选择理论是用经济学方法来分析政治过程的。这种理论首先否定了哈韦路假设，认为无论在经济领域还是政治领域，参与活动的所有人，包括那些精英政治家在内，都是利己的

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

经济人。他们的利己心并不会因环境而改变。利己的经济人是经济活动与政治活动的主体。现代社会的政治过程与市场过程是一样的。在政治活动中，民主制度就是市场制度，政府是企业，政治家是企业家，选民是消费者，议员是选民的代表，选举制度是交换制度，选票是货币，政府提供的公共物品是消费品。

但在政治过程中，选民往往是理性无知的，即他们不可能花费大量时间与金钱收集信息作出有利于自己的决策。在代议制民主下，政治家可以以自己的信息和声望左右选民作出有利于自己而不利于选民的决策。这时政治家以利己的原则行事，政府的行为就不一定符合社会利益。

当提供公共物品成为政府行为时，实现资源配置最优化就要使公共物品的边际成本等于边际收益。这是符合社会利益的。但公共物品的供给是由选民（及其代表议员）和政治家在政治过程中决定的。在代议制民主之下，最后的结果不一定是最优的。

假定一个国家为了保卫国防需要 5 套反导弹系统。换言之，购买第 5 套反导弹系统的边际成本和边际收益（即国家安全增加的程度）相等。这时实现了公共物品的资源最优配置。但是直接决定购买多少套反导弹系统的是政治制度。最初提出购买反导弹系统的是国防部官员——比如说，国防部反导弹局的局长。该局长作出购买决策的目标并不是社会利益最

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

大化，而是个人利益的最大化。他的个人利益在于他的权力和掌握的经费的多少。反导弹系统越多，他的权力和经费就越多。所以，他的利益在于购买更多的反导弹系统。当然，他的行为要受到选民的制约，在代议制民主中，由议员代表选民行施民主权力，购买反导弹系统的计划要得到议会批准。

如果议员对该局长的制约有力，他就只能按最优原则购买5套反导弹系统，但如果制约无力，他就可以随心所欲地购买。在代议制民主下，制约是存在的。如果议员允许该局长随心所欲地购买反导弹系统，选民最终会把议员选下去。但制约并不是强有力的，因为官员与议员和选民的信息是不对称的。议员和选民并不能准确地知道需要多少反导弹系统。官员可以运用自己对国际形势和反导弹系统重要性的信息来游说议员。也可以通过舆论来左右选民。议员在缺乏信息的情况下很可能被官员说服，同意购买第六套反导弹系统。这时边际成本大于边际收益，公共物品的资源配置就不是最优了。这可以解释许多国家和平时期国防开支剧增的原因，也可以解释政府开支大幅度增加，财政赤字严重的原因。

根据公共选择理论，政府弥补市场失灵的努力，例如提供公共物品、消除外部性以及对垄断进行管制的努力，往往不是实现公共利益，而是成为官员与政治家谋取私利的方法。美国在取消管制之后有些垄断行业的利润反而减少了。例如，在60年代（1962—1969年），受管制的民航与公路运输的收益率为

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

12.8%与13.6%，70年代（1970—1979年）取消管制之后反而分别降为3%和8.1%。这说明，政府管制部门不是为社会利益管制垄断企业，而是出于私利被垄断企业"俘虏"了。其原因一是政治家无非也是利己者，哈韦路假设破产了；二是现行的代议制民主并不完善，对利己的政治家缺乏真正有力的制约。消除这一问题的出路不在于改变政治家的利己心，而在于民主制度的改革。

市场机制无法解决公共物品、外部性、垄断这些问题引起的"市场失灵"。市场失灵要靠政府干预来解决。但哈韦路假设的破产和民主制度的不完善又产生了"政府失灵"。经济学家面临一种两难处境。这是现代政治与经济制度的内在矛盾。世界上没有十全十美的制度。我们只能在这种困境中找出一条折衷之路。两相权衡，取其利多弊少者吧！

PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XCHANGE Click to buy NOW! www.docu-track.com

后　记

经常有朋友对我说，他们想学点经济学，但现在的许多经济学著作部头太大，专业性太强，实在读不下去。能否像科普读物那样也来点“经普”读物，让我们在轻松享受之中得到点经济学知识？

我想经济学是来自生活的，但一经抽象之后就失去了原本丰富的色彩。让经济学回到生活中，通俗易懂地介绍经济学知识，让更多的人在轻松的阅读中进入经济学圣殿，是经济学家的任务。当然，对一个习惯于抽象思维和表述的人来说，作一个“经济学普及读物”的作者并不容易。但我想努力这样去作，于是就有了这本书。

写这本书时我想用日常生活中的例子、故事等人们熟悉的事件来介绍经济学的基本思想。让读者从许多熟悉的例子中体会到经济学的含义。其实每个人都在自觉或不自觉地按经济学原理行事，我所作的无非是点出你已实践过但也许未意识